

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP
EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN
PADA PT. NIAGA SWADAYA MAKASSAR**



Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar
Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Alauddin Makassar

Oleh

KURNIAWAN
NIM. 10800111069

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR
2016**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Kurniawan
NIM : 10800111059
Tempat/Tgl. Lahir : Ujung Pandang, 16 Agustus 1991
Jur/Prodi/Konsentrasi : Akuntansi
Fakultas/Program : Ekonomi & Bisnis Islam
Alamat : Lembo. No. 11
Judul : “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Niaga Swadaya”

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Samata-Gowa, Februari 2015

Penyusun,

Kurniawan

10800111059

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Niaga Swadaya Makassar”**, yang disusun oleh **Kurniawan, NIM: 10800111059**, mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang munaqasyah yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 31 Maret 2016 M bertepatan dengan 22 Jumadil Akhir 1437 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

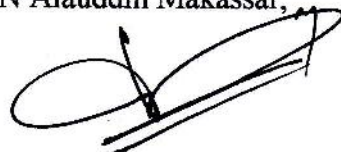
Samata-Gowa, 22 Jumadil Akhir 1437 H.
31 Maret 2016 M.

DEWAN PENGUJI

Ketua : Prof. Dr. H. Muslimin Kara, M. Ag.
Sekretaris : Dr. H. Abdul Wahab, SE., M.Si
Munaqisy I : Jamaluddin M., SE., M.Si.
Munaqisy II : Rahmawati Muin, S.Ag., M.Ag
Pembimbing I : Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag
Pembimbing II : Memen Suwandi, SE., M.Si



Diketahui Oleh:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Alauddin Makassar,



Prof. Dr. H. Ambo Asse, M. Ag.
NIP. 19581022 198703 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah Rabbil Alamiin, puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusunan skripsi dengan judul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Niaga Swadaya” dapat diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu yang diharapkan. Skripsi ini merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar.

Secara khusus penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua tercinta ibunda Hj. Syamsiah dan ayahanda H. Muh. Kasim yang telah mempertaruhkan seluruh hidupnya untuk kesuksesan anaknya, yang telah melahirkan, membesarkan dan mendidik dengan sepenuh hati dalam buaian kasih sayang kepada penulis.

Skripsi ini disusun untuk memberikan sumbangsih terhadap pengembangan penelitian, khususnya bidang Sistem Informasi Akuntansi. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan, namun penulis berharap agar karya ini dapat memberikan kontribusi untuk penelitian selanjutnya. Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, masukan serta

kontribusi dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Musafir Pababbari M.Si. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar.
2. Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse.,M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.
3. Bapak Jamaluddin Madjid., SE.,M.Si selaku Ketua Jurusan Akuntansi dan Bapak Memen Suwandi SE, M.Si. selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi UIN Alauddin Makassar. Terima kasih atas pembelajaran dan motivasi yang telah diberikan selama ini.
4. Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse.,M.Ag. dan Bapak Memen Suwandi SE., M.Si. selaku pembimbing pertama dan pembimbing kedua yang dengan penuh kesabaran telah meluangkan waktu dan pikirannya untuk memberikan bimbingan, pengarahan, dan masukan yang sangat berharga kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Andi Wawo, S.E., M.sc.,Akt CA selaku Penasehat Akademik, terima kasih atas semangat dan bimbingannya bagi penulis selama ini mulai dari semester 1 hingga selesainya penulis dalam menempuh studi.
6. Segenap Bapak dan Ibu Dosen yang telah membantu penulis dalam menimbah ilmu dan memperluas wawasan selama penulis mengikuti pendidikan di Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.

7. Segenap Staf dan Pegawai di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar yang telah memberikan pelayanan yang sangat baik selama penulis melakukan studi dan penyelesaian skripsi.
8. Seluruh Pegawai PT. Niaga Swadaya Makassar. Terima kasih telah memberikan data, informasi, dan bantuan kepada peneliti selama melakukan penelitian lapangan.
9. Sahabat COMMACC 34 yaitu Tharmizi, Muh. Syihab, Muh. Dahri, Muh. Yusran, Muh. Fadli, Muh. Luthfi, Muh. Syukriadi, Muh. Rezki, Muh. Rifkhi, Muh. Rizal, Muammar, Muh. Sajjad Sudirman, Fery, Ial, Firdaus, Ilman, Husain, Fitrah, Fitriani F, Harmawati, Mujahadah, Hasnidar, Harianti, Ferawati, Hasnidar, Harfiah, Indah, Fitriani, Fitrawansah, yang selama ini menemani dari selama menjadi mahasiswa mulai dari hal-hal kecil sampai hal yang besar, Terima kasih atas motivasi, keakraban dan persaudaraannya selama penulis menempuh pendidikan di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
10. Sahabat An-010 yaitu Alumni Pondok Pesantren An-Nahdlah 2010 serta anggota gema online COC An-010.
11. Sahabat Katurpala yang tidak bisa saya sebut satu persatu namanya yang telah mengajarku tentang perjuangan dalam mengapai satu tujuan dan merupakan motivasi dikalah saya terpuruk.
12. Teman-teman akuntansi angkatan 2011 yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu persatu. Terima kasih atas motivasi, keakraban dan persaudaraannya selama penulis menempuh pendidikan di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

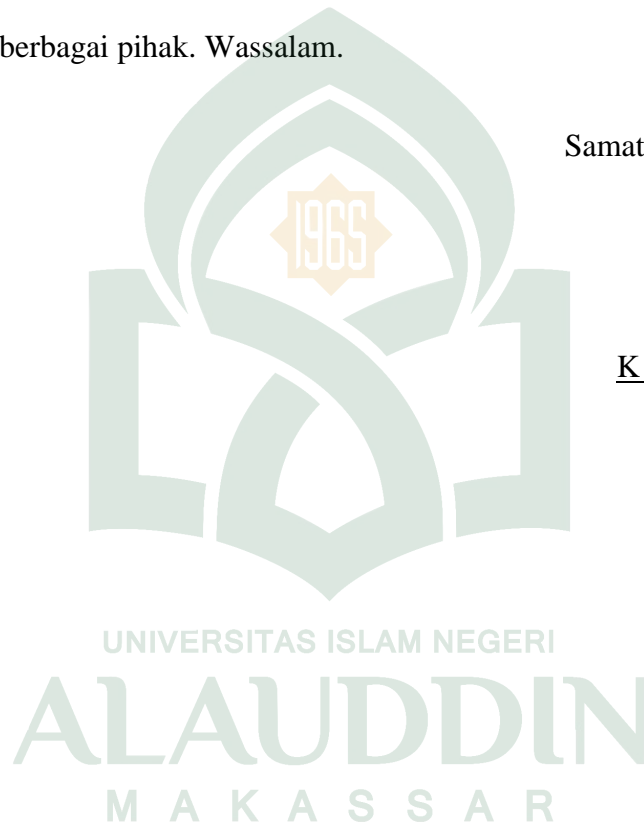
13. Serta seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Akhir kata, semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan karunia-Nya untuk membalas kebaikan dari semua pihak yang telah mendukung dan membantu penulis selama ini. Besar harapan bagi penulis bahwa skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi berbagai pihak. Wassalam.

Samata, Februari 2016

Penulis

K u r n i a w a n



DAFTAR ISI

JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
ABSTRAK	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1 - 8
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Peneliti	8
D. Kegunaan Peneliti	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9 - 37
A. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	9
B. Konsep Penjualan	16
C. Efektivitas	24
D. Pengendalian Internal	26
E. Kajian Pustaka.....	31
F. Kerangka Pikir	36
G. Hipotesis Penelitian.....	36
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	38 - 46
A. Jenis dan Lokasi Penelitian.....	38
B. Penentuan Sampel.....	38
C. Sumber Data	39
D. Metode Pengumpulan Data	39
E. Analisis Data	40
1. Uji Kualitas Data	40

2. Analisis Regresi Sederhana	42
3. Pengujian Hipotesis	42
F. Definisi Operasional.....	43
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	47 - 68
A. Gambaran Umum	47
B. Hasil Analisis Data	59
1. Hasil Uji Kualitas Data	59
2. Hasil Uji Reabilitas Data	61
3. Hasil Uji Hipotesis	64
C. Pembahasan Penelitian	67
BAB V PENUTUP	69 - 70
A. Kesimpulan.....	69
B. Saran	69
DAFTAR PUSTAKA.....	70
RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN	

ABSTRAK

Nama : Kurniawan
NIM : 10800111059
Judul : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Niaga Swadaya

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran secara menyeluruh mengenai pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Penulis dalam melakukan penelitian dengan menggunakan penelitian asosiatif, dengan menggunakan metode kuantitatif. Peneliti menggunakan penelitian asosiatif karena pertanyaan dalam penelitian ini bersifat menanyakan hubungan antara dua variabel dengan prosedur pengumpulan data penelitian lapangan (*field research*) yang bertujuan untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai penelitian. Dimana pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi atau lapangan. Melalui penelitian yang dilakukan penulis, maka didapat hasil antara lain : hasil perhitungan antara variabel *independent* yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan variabel *dependent* yaitu Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.

Hasil dari pengujian hipotesis didalam penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan dan positif terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan

Kata kunci: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	34
Tabel 3.1 Defenisi Operasional Variabel	45
Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X).....	58
Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas Variabel Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y) ...	58
Tabe; 4.3 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)	60
Tabe; 4.4 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (X)	61
Tabel 4.5 Hasil Analisis Regresi Sederhana	62
Tabel 4.6 Hasil Uji t	63
Tabel 4.7 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R ²)	64



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir	36
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	48
Gambar 4.2 Flowchart Penjualan PT. Niaga Swadaya	52
Gambar 4.3 Flowchart Penjualan.....	54



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada umumnya setiap perusahaan baik itu perusahaan berskala besar, menengah, maupun kecil selalu berusaha menciptakan hubungan bisnis yang sehat. Hal tersebut merupakan tuntutan bagi setiap perusahaan dalam setiap perkembangan bisnis yang sedang dihadapi sekarang ini. Perkembangan yang semakin pesat dan kompleks dalam dunia bisnis ditandai dengan makin meningkatnya kegiatan atau transaksi dan semakin meningkatnya kebutuhan pengelolaan keuangan, perlengkapan, sumber daya manusia maupun aspek perencanaan, pengendalian serta pengawasan (Hendarti *et al*, 2010).

Ketika organisasi menjadi semakin besar, maka informasi menjadi semakin penting sebagai salah satu alat bantu bagi manajer dalam menjalankan tugas serta fungsinya. Informasi yang tepat waktu, lengkap, dan relevan dibutuhkan untuk perencanaan dan pengambilan keputusan dalam rangka usaha untuk mencapai tujuan strategis perusahaan. Untuk dapat mencapai hal tersebut informasi yang tepat dan akurat memegang peranan yang sangat penting.

Dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan, informasi akuntansi merupakan salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan alokasi sumber daya perusahaan. Untuk mendapat informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan satu sistem informasi akuntansi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan untuk

melaksanakan kegiatan perusahaan. Dalam mewujudkan pengelolaan aktivitas-aktivitas perusahaan secara efektif, efisien, dan ekonomis dibutuhkan adanya pengendalian intern yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Pimpinan perusahaan bertanggung jawab atas pengadaan pengendalian intern yang baik bagi perusahaan, walaupun harus disadari bahwa penerapan pengendalian intern tidak dapat mencegah terjadinya pemborosan, penyelewengan secara keseluruhan, paling tidak dapat meminimalisasi pemborosan, penyelewengan dan memberikan rekomendasi perbaikan.

Perkembangan teknologi yang semakin pesat diiringi perkembangan sistem informasi yang berbasis teknologi dengan berbagai macam alat dan sarana penunjang hidup masyarakat. Perkembangan teknologi yang terjadi juga merambah pada ranah bidang informasi khususnya bidang informasi akuntansi pada dunia perusahaan. Perkembangan yang terjadi pada bidang informasi akuntansi menyebabkan berkembangnya kebutuhan informasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan dibutuhkannya proses serta kinerja yang berkualitas dalam menghasilkan informasi (Prabowo dkk, 2013:120).

Teknologi informasi banyak membawa perubahan dalam organisasi dan proses bisnis, dimana yang mulanya diolah secara manual atau tradisional oleh tangan manusia seperti yang diterapkan pada zaman Rasulullah SAW yang termuat dalam firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah/2:282

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُبَ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ

Terjemahnya :

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengdiktekan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya,...

Penggalan ayat tersebut mengisyaratkan bahwa akuntansi telah diterapkan sejak dulu yakni pada zaman Rasulullah SAW dimana ketika terjadi muamalah tidak secara tunai maka diwajibkan untuk menulisnya, hal ini yang menjadi tahap awal dalam akuntansi yaitu pencatatan. Namun seiring perkembangan zaman, dengan adanya teknologi yang semakin canggih di tambah dengan transaksi yang beragam kini aktivitas pencatatan tersebut diolah dengan menggunakan bantuan teknologi berupa mesin yang terkomputerisasi yang dijalankan oleh manusia. Teknologi informasi merupakan suatu kebutuhan bagi organisasi yang dapat membantu kinerja organisasi dan individu. Sistem informasi akan membantu perusahaan untuk menyajikan laporan keuangan kedalam bentuk yang akurat dan terpercaya, sehingga banyak pihak yang memanfaatkan sistem informasi akuntansi untuk mencapai keunggulan bagi perusahaan (Alannita dan Suaryana, 2014:34).

Menurut Moscove dalam (Prabowo dkk, 2013:121) Sistem informasi akuntansi merupakan suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, menggolongkan, mengolah, menganalisis, dan mengomunikasikan informasi

keuangan yang relevan untuk pengambilan keputusan kepada pihak-pihak luar. Sistem informasi adalah sebuah sistem dalam suatu sistem organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat managerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan yang dibutuhkan (Jogiyanto, 2005). Sedangkan menurut Rachman (2011) sistem informasi bukan hanya sebagai pengumpul data semata, lalu mengolahnya menjadi informasi berupa laporan keuangan saja, tetapi berperan lebih dalam menyediakan informasi bagi manajemen untuk fungsi perencanaan, alokasi sumber daya dan pengukuran atau pengendalian.

Sama halnya dengan Rachman, Laudon (2006) dalam Radityo dan Zulaikha (2007) menyatakan bahwa sistem informasi merupakan seperangkat komponen yang saling berhubungan yang berfungsi mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan mendistribusikan informasi untuk mendukung pembuatan keputusan dan pengawasan dalam organisasi. Sistem informasi juga dapat diartikan sebagai serangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan kepada pengguna (Hall dalam Utama, 2013). (Utama, 2013) juga mengatakan bahwa sistem informasi mengandung tiga aktifitas dasar di dalamnya. Aktivitas yang dimaksud adalah masukan (*input*), pemrosesan (*processing*), dan keluaran (*output*). Tiga aktivitas inilah yang dibutuhkan oleh organisasi untuk menjalankan usahanya mulai dari pengambilan keputusan, pengendalian operasi, serta analisis permasalahan yang dihadapi.

Untuk mengelola kegiatan perusahaan yang semakin berkembang pimpinan perusahaan memiliki keterbatasan waktu, keterbatasan tenaga dan kemampuan dalam menjalankan serta mengawasi seluruh aktivitas perusahaan secara langsung. Oleh karena itu pimpinan perusahaan perlu mendelegasikan sebagian tugas-tugasnya kepada bawhaannya yang disertai dengan batas-batas wewenang dan tanggung jawab. Maksud dari adanya pelimpahan wewenang ini adalah untuk mempermudah kegiatan operasional, proses pelaporan dan memperjelas tingkat kepemimpinan dalam perusahaan.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Sistem informasi yang memadai ini akan menghasilkan informasi-informasi penting yang diperlukan oleh pimpinan dalam mengambil keputusan yang tepat bagi kemajuan organisasinya.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan dari hasil penjualan sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Prosedur adalah rangkaian kegiatan administrasi yang biasanya melibatkan beberapa orang suatu bagian atau lebih dan disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang terjadi. Dalam sistem penjualan ini akan memberitahukan kepada para pengguna informasi tentang bagaimana kegiatan tersebut dilaksanakan, dokumen apa saja yang

diperlukan, serta pihak yang mana saja yang berwenang mengotorisasi kegiatan penjualan.

Untuk mewujudkan pengelolaan aktivitas-aktivitas perusahaan secara efektif, efisien, dan ekonomis dibutuhkan adanya pengendalian intern yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Pimpinan perusahaan bertanggung jawab atas pengadaan pengendalian intern yang baik bagi perusahaan, walaupun harus disadari bahwa penerapan pengendalian intern tidak dapat mencegah terjadinya pemborosan, penyelewengan secara keseluruhan.

Pengendalian intern akan sangat berguna dalam menjaga harta milik perusahaan, memeriksa kebenaran dan ketelitian data akuntansi, meningkatkan efisiensi dalam operasi dan membantu manajer menjaga agar tidak ada penyimpangan kebijakan manajemen yang telah ditetapkan. Untuk memenuhi hal tersebut terdapat beberapa elemen yang merupakan ciri pokok dari suatu sistem pengendalian intern, meliputi; struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tepat, adanya suatu sistem wewenang dan prosedur pembukuan yang baik, praktik yang sehat harus dijalankan didalam melakukan tugas dan fungsi setiap bagian dalam organisasi serta adanya suatu tingkat kecakapan pegawai yang sesuai dengan tanggung jawabnya.

PT. Niaga Swadaya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distributor buku, berdasarkan observasi awal yang telah dilakukan, masalah yang sering timbul adalah persediaan buku di gudang tidak sama dengan persediaan buku pada catatan perusahaan, dengan kata lain perusahaan mengalami kerugian dengan

hilangnya persediaan buku tersebut. Kejadian ini dikarenakan kurangnya pengendalian internal yang dilakukan perusahaan, dimana perusahaan sangat memerlukan suatu sistem informasi yang dapat mengamankan asetnya serta mampu melakukan kegiatan pengawasan terhadap aktivitas penjualan dan penerimaan kas. Maka dengan banyaknya transaksi perusahaan harus mampu membuat suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif dan memadai sehingga kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan lancar dan dapat meminimalisasi adanya ancaman manipulasi.

Agar dapat menjadi perusahaan berkualitas yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, maka PT. Niaga Swadaya harus berusaha mengelola penjualan dengan baik. Berdasarkan uraian di atas, penulis untuk melakukan penelitian pada PT. Niaga Swadaya sebagai perusahaan yang bergerak dibidang distributor buku. Dalam hal ini penulis ingin mengetahui seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian internal penjualan pada perusahaan tersebut sehingga penulis memilih judul: "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Niaga Swadaya"

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan penulis maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut: Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh

terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada perusahaan PT. Niaga Swadaya?

C. Tujuan Penelitian

Dari permasalahan yang telah didefinisikan diatas maka tujuan Penelitian yaitu untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan terhadap perusahaan PT. Niaga Swadaya

D. Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat berguna untuk :

1. Pihak perusahaan (Praktisi), diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal penjualan khususnya pada penjualan Buku.
2. Teoritis, dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan dalam bidang sistem informasi akuntansi dan pengawasan internal penjualan yang sesuai dengan teori yang diperoleh dalam perkuliahan serta mewujudkan skripsi sebagai salah satu syarat menempuh ujian sarjana Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Alauddin.
3. Akademis, khususnya dilingkungan perguruan tinggi, penulis berharap agar penelitian yang serba terbatas ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan untuk penelitian berikutnya.

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

A. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

1. Pengertian sistem informasi akuntansi

Banyak ahli mengemukakan sistem dalam pengertian yang berbeda-beda. Menurut Mulyadi (2008:5), sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan.

Terdapat beberapa definisi system informasi akuntansi yang telah dikemukakan oleh para ahli, seperti Menurut Bodnar dan Hopwood (2010:1) sistem informasi akuntansi adalah:

“An accounting information system is a collection of resources, such as people and equipment, design to transform financial and other data into information”.

Pernyataan Bodnar dan Hopwood menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya ke dalam informasi. Sedangkan menurut Romney dan Steinbart (2009:28) sistem informasi akuntansi adalah *“An accounting information system is a system that collect, records, stores and processes data to produce information for decision makers”.*

Pernyataan yang dikemukakan oleh Romney dan Steinbart menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan memproses data sehingga menghasilkan informasi untuk

pengambilan keputusan. Adapun menurut Wilkinson (2010:7), bahwa sistem informasi akuntansi adalah:

Unified structure within an entity such as business firm that employes phsycal resources and other components to transform economics data into accounting information with purpose if satisfying the information needs of variety of users.

Definisi yang dijelaskan oleh Wilkinson menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi adalah bersatunya sebuah struktur dalam entitas seperti bisnis perusahaan yang memperkerjakan sumber daya dan komponen lainnya untuk merubah data ekonomi ke informasi akuntansi dengan tujuan memuaskan kebutuhan informasi para pengguna.

Menurut Jogyanto (2007:227) sistem informasi akuntansi adalah sistem informasi yang merubah data transaksi bisnis menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pemakainya. Kemudian menurut Susanto (2008:72) sistem informasi akuntansi adalah kumpulan (Integrasi) dari sub-sub sistem/komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan. Sedangkan menurut Bachtiar (2012:86) sistem informasi akuntansi adalah suatu bagian atau prosedur yang saling berinteraksi dan berhubungan antara satu dengan yang lainnya dalam rangkaian secara menyeluruh yang peranannya sangat penting dalam kegiatan perusahaan sehingga dapat menghasilkan sebuah laporan yang distribusikan ke para pengguna yaitu stakeholder, manajer perusahaan dan masyarakat yang membutuhkan.

AICPA (*American Institute of Certified Public Accountants*), mendefinisikan akuntansi sebagai berikut:

Accounting is a service activity. Its function is to provide quantitative information, primarily financial in nature, about economic activities that is intended to be useful in making economic decision, in making choices among alternative courses of action.

Dari definisi di atas disimpulkan bahwa akuntansi bertujuan menghasilkan informasi yang digunakan oleh pihak-pihak di dalam perusahaan (manajemen) dan berbagai pihak di luar perusahaan (pemegang saham, pemeriksa pajak, investor, kreditor) yang mempunyai kepentingan terhadap kegiatan usaha tersebut. Sedangkan Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan suatu rerangka pengkoordinasian sumber daya (*data, materials, equipment, suppliers, personal, and funds*) untuk mengkonversi input berupa data ekonomik menjadi keluaran berupa informasi keuangan yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan suatu entitas dan menyediakan informasi akuntansi bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

2. Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi yang dilaksanakan dalam suatu perusahaan belum tentu sesuai bagi perusahaan lainnya karena tiap-tiap perusahaan mempunyai ciri-ciri dan sidat-sifat tersendiri, dan disesuaikan dengan keadaan kebutuhan perusahaan yang bersangkutan.

Menurut Susanto (2008:144), terdapat beberapa unsur dalam sistem informasi akuntansi, yaitu :

a. Sumber daya manusia dan alat

Manusia merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan di dalam pengambilan keputusan apakah sistem dapat dilaksanakan dengan baik atau tidak, manusia juga akan mengendalikan jalannya sistem. Alat merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan di dalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan ketelitian kalkulasi atau perhitungan dan meningkatkan kerapian bentuk organisasi.

b. Catatan

Data yang dihasilkan dari catatan-catatan berupa jurnal-jurnal buku besar, dan buku tambahan. Data juga dihasilkan dari formulir-formulir yang digunakan sebagai bukti tertulis dari transaksi, contoh: faktur penjualan barang, bukti pembayaran dan lain-lain.

c. Informasi atau laporan-laporan

Hasil akhir dari sistem informasi akuntansi adalah informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen. Informasi tersebut antara lain dapat berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas, laporan laba ditahan, laporan harga pokok penjualan, daftar saldo persediaan, dan sebagainya.

3. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Purnama (2010:18) Tujuan sistem informasi akuntansi adalah sama dengan tujuan sistem akuntansi antara lain :

- a. Untuk menyediakan informasi bagi pengambil kebijakan.
- b. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik
- c. Mengenai mutu, ketepatan penyajian maupun struktur informasi.
- d. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern.
- e. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

4. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Fungsi utama sistem informasi akuntansi menurut Susanto (2008:157) adalah:

“Mendorong seoptimal mungkin agar akuntansi dapat menghasilkan berbagai informasi akuntansi yang berkualitas yaitu informasi yang tepat waktu, relevan, akurat, dan lengkap yang secara keseluruhan informasi akuntansi tersebut mengandung arti dan berguna”.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa fungsi sistem informasi akuntansi adalah :

- a. Memberikan sistem informasi akuntansi yang tepat waktu.
- b. Memberikan sistem informasi akuntansi yang relevan.
- c. Memberikan sistem informasi akuntansi yang dapat dipercaya.

Jadi fungsi sistem informasi akuntansi bagi perusahaan, memberikan pengaruh kinerja perusahaan dalam pengoperasian data akuntansi untuk menjadikan sistem informasi tersebut sebagai informasi yang berkualitas secara efektif dan efisien. Di surah Al Hujurat ayat 6 telah di jelaskan hal tersebut.

يَتَأْتِيهِمُ الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنِ جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْحَبُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ

Terjemahan :

Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang Fasik membawa suatu berita, Maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatanmu itu. (QS. Al Hujurat: 6)

Dengan demikian, dalam pandangan Islam kita di haruskan memeriksa informasi terlebih dahulu sebelum memutuskan keputusan agar keputusan yang kita ambil tidak salah.

5. Sistem informasi akuntansi penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan alat yang memberikan informasi dan data yang akurat yang harus diterapkan oleh perusahaan perdagangan dan juga sistem informasi akuntansi penjualan merupakan aspek khusus yang menyangkut aktivitas penjualan secara structural organisasioinal, yang dibutuhkan oleh pihak manajemen dalam mengambil keputusan terutama dibidang penjualan melalui laporan penjualan, dan aktivitas penjualan secara tunai maupun kredit menjadi sumber pendapatan perusahaan, yang berpengaruh pada pertumbuhan perusahaan.

6. Tujuan penyusunan sistem informasi akuntansi penjualan

Untuk keberhasilan aktivitas penjualan menjadi penentu keberhasilan aktivitas penjualan menjadi penentu keberhasilan pimpinan perusahaan dalam mengelola perusahaan, sehingga apabila aktivitas penjualan tidak didukung oleh pengelolaan yang baik melalui sistem informasi akuntansu penjuala yang memadai, maka akan sangat sulit bagi perusahaan untuk mempertahankan kegiatan perusahaan dalam era sekarang ini.

Menurut Azhar Susanto (2008:221) dalam aktivitas penjualan perlu disusun sistem akuntansi disebabkan sebagai berikut:

- a. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan kurang di kelolanya aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan karena selain sasaran penjualan tidak tercapai, pendapatan juga akan berkurang.
- b. Pendapatan dari hasil penjualan merupakan sumber pembiayaan perusahaan oleh karenanya perlu diamankan.
- c. Akibat ada penjualan akan merubah posisi harta dan menyangkut:
 - 1) Timbulnya piutang kalau penjualan secara kredit atau masuknya uang kontan kalau penjualan secara tunai
 - 2) Kuantitas barang akan berkurang di gudang karena penjualan yang terjadi.

Sedangkan menurut Soemita Adikoeroema (2002:202), tujuan penyusunan sistem informasi akuntansi penjualan adalah sebagai berikut:

- a. Semua penjualan baik kontan maupun kredit dicatat segera dengan tepat dan teliti
- b. Semua pengeluaran persediaan barang dagangan dari gudang baik yang dijual maupun untuk keperluan lainnya harus diperiksa sedemikian rupa sehingga kemungkinan pencurian atau penyalahgunaan barang dapat dikurang seminimal mungkin
- c. Retur penjualan harus benar-benar ada persetujuan untuk mencegah adanya pencurian, kecurangan dan kecelakaan

- d. Penanganan penjualan dan penerimaan uang kas harus diperiksa sedemikian rupa sehingga terdapat internal check yang tepat
- e. Harus dilakukan pengendalian yang memadai terhadap penjualan kredit, sehingga ketelitian secara teratur dapat diperiksa agar tercipta suatu pengendalian terhadap piutang dagang.

Dengan demikian akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan secara memadai akan menghasilkan catatan-catatan, formulir-formulir serta prosedur-prosedur yang tepat dan teliti dengan suatu pengendalian internal yang dapat mengurangi kemungkinan kecurangan, pencurian, dan kesalahan-kesalahan lainnya.

B. Konsep Penjualan

Salah satu aktivitas perusahaan yang terpenting adalah penjualan. Penjualan merupakan titik sentral bagi perusahaan. tujuan utama perusahaan adalah untuk laba dari hasil penjualan yang merupakan unsur terpenting dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Pada umumnya kegiatan penjualan bertujuan untuk memperoleh laba yang optimal untuk meningkatkan kinerja perusahaan, juga untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka waktu yang lama (*going concerns*). Tujuan tersebut dapat dicapai apabila perusahaan dalam melaksanakan penjualan telah sesuai dengan yang direncanakan.

1. Pengertian Penjualan

Aktivitas perusahaan yang tidak kalah pentingnya adalah penjualan, yang merupakan salah satu fungsi utama yang cukup penting dalam suatu perusahaan. Tujuan utama perusahaan adalah untuk memperoleh laba dari hasil penjualan yang merupakan unsur terpenting dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

penjualan adalah Suatu kegiatan yang terdiri dari tandaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit maupun tunai.”(Mulyadi, 2008;160). Sedangkan menurut Komarudin dalam buku Ekslopedia Management adalah sebagai berikut :

“ Penjualan adalah suatu persetujuan yang menetapkan bahwa penjualan memindahkan milik kepada pembeli untuk sejumlah uang yang di sebut harga”.

Penjualan merupakan sumber pendapatan dan pembiayaan perusahaan, selain itu penjualan juga dapat mengubah posisi harta dan keuangan. Oleh karena itu setiap perusahaan terutama perusahaan besar selalu membuat perubahan dalam strategi penjualan mereka dengan tujuan memperoleh laba yang lebih besar.

2. Tujuan Penjualan

Dalam suatu perusahaan kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Menurut Winardi (1999;124) tujuan umum yang dimiliki perusahaan yaitu sebagai berikut:

- a. Mencapai volume penjualan tertentu.
- b. Mendapat laba maksimal dengan modal sekcil-kecilnya.

- c. Mempertahankan kelangsungan hidupnya terus-menerus (going concern).
- d. Menunjang pertumbuhan perusahaan”.

Tujuan umum perusahaan dalam kegiatan penjualan adalah mencapai volume tertentu dari penjualan, mendapat laba maksimum, dan mempertahankan atau berusaha meningkatkan serta menunjang pertumbuhan perusahaan.

Kemampuan perusahaan dalam menjual barang dan jasanya diperusahaan dapat dijadikan suatu tolak ukur penilaian keberhasilan perusahaan. Untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut harus ada kerja sama yang baik antar bagian-bagian di dalam perusahaan.

Menurut Azhar Susanto dan La Midjan (2001;170) mengemukakan akibat penjualan sebagai berikut:

“Akibat adanya penjualan dapat merubah posisi harta dan menyangkut: (a) timbulnya piutang jika penjualan secara kredit atau masuknya uang kontan jika penjualan secara kontan, (b) kuantitas barang yang berkurang di gudang karena penjualan”.

Suatu penjualan dapat dikatakan efektif dalam melaksanakan kegiatan penjualannya jika perusahaan tertentu memiliki karakter sebagai berikut:

- a. Adanya perkembangan penjualan yang dapat dilihat dari volume penjualan yang terus meningkat.
- b. Transaksi penjualan dicatat sesuai dengan tanggal transaksi dan diarsipkan dengan nomor urut dan dapat segera direalisasikan menjadi pendapatan sesuai dengan waktu kredit.

- c. Kegiatan penjualan dimulai dari penerimaan pesanan penjualan sampai penyerahan barang. Dapat disesuaikan sesuai pesanan dari pelanggan sehingga perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan efisien.
- d. Tercapainya kepuasan pelanggan atas produk yang di pesannya.

3. Kebijakan Penjualan

Kebijakan penjualan dalam Jessy Widyastuti Tjendra (2005:19) di bagi menjadi dua, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. penjualan tunai terjadi bisa penyerahan barang dan jasa segera diikuti dengan pembayaran dari pembeli, sedangkan penjualan secara kredit ada tenggang waktu antara saat penyerahan barang atau jasa dengan penerimaan pembayaran. Kebijakan penjualan untuk setiap perusahaan akan berbeda-beda disesuaikan dengan kebijakan dari pihak manajemenya dan kondisi perusahaan yang bersangkutan.

4. Klafikasi

Berbagai transaksi penjualan dapat dikalfikasikan menurut La Midjan dan Azhar Susanto (2000) dalam Andreas (2006:13) sebagai berikut:

- a. Penjualan secara tunai yaitu penjualan yang bersifat *cash an carry* pada umumnya terjadi secara kontan. Dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan juga dianggap kontan.
- b. Penjualan secara kredit yaitu penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

- c. Penjualan secara tender yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut. Untuk memenangkan tender selain harus memenuhi berbagai prosedur yaitu pemenuhan dokumen tender berupa jaminan tender (*bid bond*) dan lain-lain, juga harus dapat bersaing dengan pihak lainnya.
- d. Penjualan ekspor yaitu penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang tersebut. Biasanya penjualan ekspor memanfaatkan prosedur *letter of credit* (L/C).
- e. Penjualan secara konsinyasi yaitu penjualan barang secara “titipan” kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak laku, maka akan kembali ke penjual.
- f. Penjualan melalui grosir yaitu penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang antara. Grosir berfungsi menjadi perantara pabrik atau importor dengan pedagang/toko eceran.

5. Prosedur dan Dokumen Penjualan

Menurut Arens, Elder dan Beasley (2003;374-377), fungsi bisnis dan dokumen yang terdapat dalam siklus penjualan dan penagihan piutang adalah sebagai berikut:

’Processing customer order, granting credit, shipping goods, billing customer and recording sales, processing and recording cash receipt, processing and recording sales return and allowances, charging of uncollectible accounts receivable, and providing for bad debt’.

- a. Processing customer order (Pemrosesan pesanan pelanggan)

Permintaan barang oleh pelanggan merupakan titik awal keseluruhan siklus penjualan. Penerimaan order pelanggan menghasilkan order penjualan. Dokumentasi yang digunakan:

- 1) Order pelanggan (customer order) adalah permintaan barang dagang oleh pelanggan.
- 2) Order penjualan (sales order) adalah dokumen untuk mencatat deskripsi, jumlah, dan informasi terkait untuk barang yang dipesan oleh pelanggan.

b. Granting credit ((persetujuan penjualan secara kredit)

Untuk penjualan kredit, sebelum barang dikirimkan perlu mendapatkan persetujuan dahulu dari pejabat yang berwenang. Praktik yang lemah dalam persetujuan secara kredit seringkali menyebabkan besarnya piutang tak tertagih cukup besar dan piutang usaha menjadi tak tertagih.

c. Shipping goods (pengiriman barang)

Merupakan titik kritis karena pada saat itu aktiva perusahaan diserahkan dan juga merupakan titik awal dalam siklus penjualan apabila perusahaan mengakui penjualan pada saat barang dikirimkan. Dokumen yang digunakan adalah shipping document (dokumen pengiriman barang), yaitu dokumen yang disiapkan untuk mengotorisasi pengiriman barang. Dokumen ini mencatat deskripsi barang yang dikirim, jumlah yang dikirim, dan data lain yang relevan. Salah satu jenis dokumen ini adalah bukti pengiriman barang (bill of lading) yaitu kontrak tertulis antara perusahaan dengan penjual atas penerimaan dan pengiriman barang. Dokumen asli

untuk pelanggan dan duplikatnya disimpang sebagai informasi barang yang dikirim pada pembeli dan juga untuk menagih ke pembeli (dilampirkan pada surat tagih bila akan menagih ke customer).

d. Billing customer and recording sales (Penagihan ke pelanggan dan pencatatan penjualan)

Penagihan ini ke pelanggan mengenai jumlah yang tertulis harus dilakukan dengan benar dan tepat waktu. Dokumen dan catatan yang digunakan:

- 1) Faktur penjualan (sales invoice) adalah dokumen yang menunjukkan deskripsi dan kuantitas barang yang dijual, harga termasuk ongkos angkut, syarat pembayaran, dan data lain yang relevan.
- 2) Jurnal penjual (sales journal) adalah jurnal yang mencatat transaksi penjualan
- 3) Laporan ikhtisar penjualan (summary sales report) adalah dokumen yang dihasilkan komputer untuk mengikhtisarkan penjualan untuk suatu periode. Berkas induk piutang usaha (Accounts receivable master file) adalah berkas untuk mencatat setiap penjualan, penerimaan kas, retur, dan pengurangan harga penjualan untuk masing-masing pelanggan dan mengelola saldo akun penjualan.
- 4) Daftar saldo piutang usaha (Accounts receivable trial balance) adalah daftar jumlah terutang oleh pelanggan pada waktu tertentu.
- 5) Laporan bulanan (Monthly statement) adalah dokumen yang dikirim kepada tiap pelanggan yang menunjukkan saldo awal piutang usaha, jumlah dan

tanggal setiap penjualan, penerimaan pembayaran tunai, nota kredit yang diterbitkan, dan saldo akhir.

- e. Processing and recording cash receipt (pemrosesan dan pencatatan penerimaan kas)

Fungsi ini meliputi menerima, menyetorkan, dan mencatat penerimaan kas dengan perhatian utama adalah kemungkinan pencurian. Pencurian adalah hal penting untuk diperhatikan karena pencurian dapat terjadi sebelum penerimaan dimasukan ke dalam catatan ataupun setelahnya. Hal ini yang penting diperhatikan adalah seluruh kas disetor ke bank dalam jumlah yang benar, tepat waktu, dicatat diberkas penerimaan kas, dibuat jurnal penerimaan kas, memperbaharui piutang dan buku besar piutang.

6. Siklus Penjualan

Siklus penjualan menurut (Arens et al. 2010:32) merupakan keputusan dan proses penting perpindahan kepemilikan barang dan jasa ke pelanggan. Hal ini dimulai dengan permintaan oleh pelanggan dan berakhir dengan konversi material atau layanan menjadi rekening piutang, dan pada ujungnya menjadi uang tunai.

Sedangkan menurut (Romey et al. 2008:392) siklus penjualan dan penagihan merupakan serangkaian kegiatan usaha dan pemrosesan operasi yang berkaitan dengan penyediaan barang dan jasa untuk para pelanggan dan mengumpulkan uang pembayaran dari penjualan tersebut.

Menurut Louwers *et al.* (2008:282) siklus penjualan dan penagihan terdiri dari pemrosesan pesanan pelanggan, memeriksa kredit, pengiriman barang, tagihan pelanggan, akuntansi untuk *accounts receivable*, dan mengumpulkan dan akuntansi penerimaan kas.

Dari penjabaran diatas dapat kita ketahui bahwa siklus penjualan dan penagihan merupakan kegiatan perusahaan yang terdiri menerima pesanan pelanggan, kemudian melakukan pemeriksaan kredit pelanggan setelah itu dilanjutkan dengan pengieiman barang ke palanggan. Yang kemudian diikuti dengan proses *billing* dan *collecting cash* dari hasil penjualan.

C. Efektivitas

Banyak pengertian yang diberikan para ahli mengenai efektivitas, menurut Arens dan Loebbecke (2007:298) pengertian efektivitas adalah sebagai berikut:

“effectiveness refers to the accomliment of objective where as efficiency refers to the resource used to the achieve these objectives and eample of effective is production of part without defect. Efficiency concern whether thoses part are produce”.

Pengertian efektivitas menurut Azhar Suzanto (2004:47) adalah informasi harus sesuai dengan kebutuhan pemakai dalam mendukung suatu proses bisnis, termasuk didalamnya informasi tersebut harus disajikan dalam waktu yang tepat. Format yang tepat sehingga dapat dipahami. Konsisten dengan format sebelumnya, isinya sesuai dengan kebutuhan saat ini dan lengkap atau sesuai dengan kebutuhan dan ketentuan.

Sedangkan menurut Mahmudi (2010:143) menyatakan bahwa efektivitas merupakan hubungan antara keluaran dengan tujuan atau sasaran yang harus dicapai. Dikatakan efektif apabila proses kegiatan mencapai tujuan dan sasaran akhir kebijakan (*spending wisely*). Semakin besar output yang dihasilkan terhadap pencapaian tujuan dan sasaran yang ditentukan, maka semakin efektif proses kerja suatu unit organisasi. Dengan demikian, “Efektivitas organisasi adalah tingkat keberhasilan pencapaian tujuan organisasi (target) atau dengan rumus $E = R/T$. E:Efektivitas, R:Realisasi, T:Target. R adalah proses dalam hal ini proses produksi, dan setiap proses terdiri dari input, *throughput* dan output”

Dari definisi diatas dapat diartikan secara umum, efektivitas menyangkut derajat keberhasilan seseorang dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sedangkan efisiensi dapat dimaksudkan sebagai kemampuan organisasi dalam menggunakan sumber daya yang ada untuk menghasilkan keluaran yang diharapkan.

Dalam hal ini efisiensi dapat dilihat dari dua sisi, yaitu kemampuan untuk menghasilkan keluaran tertentu dengan penggunaan sumber daya yang lebih sedikit dan kemampuan menggunakan sejumlah sumber daya tertentu untuk menghasilkan keluaran yang lebih besar. Jadi efektivitas merupakan salah satu tugas yang harus dilaksanakan oleh manajemen untuk menjamin tercapainya suatu tujuan perusahaan atau organisasi.

D. Pengendalian Internal

1. Pengertian Pengendalian Internal

Konsep umum Pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Krismiaji, 2005).

Pengendalian intern merupakan kegiatan yang sangat penting sekali dalam pencapaian tujuan usaha. Demikian pula dunia usaha mempunyai perhatian yang makin meningkat terhadap pengendalian intern. Pengendalian intern adalah semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan (Anastasia & Lilis, 2010:82).

Menurut Bambang Hartadi (1992), mengemukakan ada 2 pengertian pengendalian intern, yaitu :

- a. Dalam arti sempit Pengendalian intern adalah suatu prosedur mekanis untuk memeriksa ketelitian dari data– data, misalnya memeriksa kebenaran dengan cara mencocokkan antara penjumlahan mendatar (*footing*) dan penjualan vertikal (*cross footing*).

- b. Dalam arti luas Pengendalian intern dipandang sebagai suatu sistem sosial (*social system*) yang mempunyai wawasan dan makna khusus yang berada dalam organisasi.

Sedangkan menurut Mulyadi (2008) Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Tujuan system pengendalian intern menurut definisi tersebut adalah :

- a. Menjaga kekayaan organisasi
- b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
- c. Mendorong efisiensi
- d. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Sehingga Mulyadi (2008), membagi pengendalian intern sebagai berikut:

- a. Pengendalian Akuntansi (*Accounting Control*) Pengendalian ini mencakup rencana organisasi dan semua metode serta prosedur yang terutama yang menyangkut pengamanan harta perusahaan dan mengecek penelitian dan keandalan data akuntansi. Pada umumnya pengendalian akuntansi ini meliputi pengendalian-pengendalian seperti sistem pemberian wewenang dan persetujuan, pemisahan tugas-tugas yang berhubungan dengan perlindungan atau pemeliharaan harta, pengamanan fisik dari harta dan pemeriksaan *Intern*.

- b. Pengendalian Administratif (*Administrative Control*) Pengendalian ini terdiri dari rencana organisasi dan semua metode serta prosedur yang terutama berhubungan langsung dengan efisiensi operasi dan ketaatan pada kebijaksanaan manajemen dan biasanya hanya berhubungan secara tidak langsung terhadap catatan-catatan keuangan. Pada umumnya pengendalian administratif ini meliputi pengendalian-pengendalian seperti analisa statistik, pemeliharaan waktu dan berat, program latihan pegawai dan pengawasan mutu.

2. Unsur-unsur Pengendalian Internal

Sedangkan unsur-unsur pengendalian intern menurut Mulyadi (2008), adalah sebagai berikut :

a. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan kerangka (*frame work*) pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melakukan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan. Pemisahan tanggung jawab fungsional dalam pelaksanaan transaksi dilakukan untuk membagi berbagai tahapan transaksi kepada unit organisasi yang lain sehingga semua tahapan transaksi tidak diselesaikan oleh satu unit organisasi saja. Struktur organisasi yang dapat memisahkan fungsi-fungsi ini diharapkan dapat mencegah timbulnya kecurangan-kecurangan dalam perusahaan.

b. Sistem pemberian wewenang dan prosedur pencatatan

Sistem pemberian wewenang dan prosedur pencatatan dalam suatu perusahaan merupakan suatu alat bagi manajemen untuk mengadakan pengawasan

terhadap operasi dan transaksi yang terjadi serta untuk mengklasifikasikan data akuntansi dengan tepat dapat dilakukan dalam rekening buku besar.

c. Praktek yang sehat

Setiap pegawai di dalam suatu perusahaan melakukan tugasnya sesuai dengan prosedur yang ditetapkan, jika penyusunan suatu struktur organisasi dan perancangan arus prosedur sudah merupakan suatu rencana yang strategis maka diperlukan adanya praktek-praktek yang sehat yang merupakan alat taktis untuk tercapainya suatu rencana.

d. Karyawan yang cakap

Karyawan yang cakap merupakan salah satu unsur sistem pengendalian intern yang paling penting bagi perusahaan karena keberhasilan perusahaan secara keseluruhan tergantung pada prestasi dan sikap karyawannya. Untuk itu, penyeleksian terhadap karyawan harus benar-benar dilaksanakan supaya mendapatkan karyawan yang berkualitas dan bisa berprestasi, yaitu melalui prosedur pengujian yang ketat, pengukuran prestasi atas tanggung jawab yang diberikan serta pendidikan dan pelatihan.

Unsur-unsur pengendalian internal menurut SPAP dalam Nuryenis (2010), yaitu :

a. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian mencerminkan suasana perusahaan yang mempengaruhi sikap dan tindakan para anggota perusahaan akan pentingnya

pengendalian dan menentukan arah perusahaan serta memengaruhi kesadaran pengendalian pihak manajemen dan karyawan

b. Aktifitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu menjamin bahwa tindakan yang tepat telah diambil untuk mengatasi resiko perusahaan yang telah diidentifikasi

c. Penilaian Resiko

Penilaian resiko adalah identifikasi entitas, dan analisis terhadap resiko yang relevan untuk mencapai tujuannya, membentuk suatu dasar untuk menentukan bagaimana resiko harus dikelola

d. Informasi dan Komunikasi

Informasi dan komunikasi adalah pengidentifikasian, pengungkapan, dan pertukaran informasi dalam suatu bentuk dan waktu yang memungkinkan orang melaksanakan tanggung jawab mereka, yang memungkinkan orang-orang dalam organisasi untuk mendapat dan bertukar informasi yang dibutuhkan untuk melaksanakan, mengelola, dan mengendalikan operasinya

e. Monitoring

Pemantauan adalah proses yang memungkinkan kualitas desain pengendalian internal serta operasinya berjalan. Seluruh proses harus diawasi, dan perubahan dapat dilakukan sesuai dengan kebutuhan. Melalui cara ini system dapat bereaksi secara dinamis, berubah sesuai tuntutan keadaan.

3. Tujuan Pengendalian Internal Penjualan

Tujuan pengendalian internal penjualan menurut Arnes dan Loebbecke yang dialibahasakan oleh Amr Abadi Jusuf dalam Jessy Widyastuti Tjendra (2005:25) adalah sebagai berikut:

- a. Penjualan yang dicatat adalah untuk pengiriman, yang dilakukan kepada pelanggan non-aktif
- b. Transaksi penjualan diotorisasi sebagaimana mestinya,
- c. Seluruh penjualan yang ada telah dicatat.
- d. Penjualan yang dicatat adalah jumlah yang dikirim dan ditagih telah dicatat dengan benar
- e. Penjualan dicatat pada tepat waktu
- f. Transaksi penjualan dimasukkan dengan benar dalam buku tambahan dan telah diikhtisarkan dengan benar.

Berdasarkan uraian di atas tujuan internal penjualan merupakan pelunasan dari tujuan pengendalian internal secara umum yaitu meningkatkan kegiatan operasi yang efektif dan efisien, keandalan laporan keuangan, kesesuaian hukum, dan peraturan perundang-undangan, di antaranya adalah uraian nomor tiga sampai dengan nomor enam merupakan perluasan dari keandalan laporan keuangan.

E. Kajian Pustaka

Penelitian-penelitian mengenai *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Mennunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan* oleh Jessy Widyastuti Tjendra. Penelitian Jessy Widyastuti Tjendra menunjukkan bahwa menerapkan dan melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan dengan memadai. Walaupun dalam penelitian ini penulis menemukan beberapa kelemahan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan maupun pengendalian internal penjualan. Tetapi kelemahan tersebut tidak terlalu besar pengaruhnya terhadap kelancaran aktivitas penjualan PT. Tarumatex Bandung. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai dapat berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.

Penelitian Aisiyah Kusuma Wardani 2013), yang berjudul *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Nasmoco Bengawan Motor Solo Slamet Riyadi* hasil penelitiannya secara keseluruhan PT Nasmoco Bengawan Motor telah melakukan aktivitas penjualan mobil, spare part / suku cadang dan jasa service dengan sistem informasi akuntansi yang sesuai dengan komponen model struktur pengendalian internal. Dan transaksi yang terjadi pada PT Nasmoco Bengawan Motor mayoritas justru mengalami penurunan, ini disebabkan keterbatasan penulis dalam mendapatkan informasi laporan keuangan terkait. Sehingga, dapat ditarik kesimpulan

bahwa sistem informasi akuntansi kurang bisa mempengaruhi kinerja keuangan PT Nasmoco Bengawan Motor pada Desember 2008 dan Januari 2009.

Penelitian Rina Silalahi (2008), Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT. Trubus Media Swadaya Medan. Hasil penelitiannya sistem informasi akuntansi yang ditetapkan PT. Trubus Media Swadaya Medan dalam memproses transaksi penjualan dan penerimaan kas telah mampu menghasilkan informasi yang handal pada masa sekarang dan masa yang akan datang.

Dari penelitian yang dilakukan Jane Dorothy Sunarko (2011) yang mengenai Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus Pada Perusahaan Sepatu "X"). menunjukkan hasil bahwa Berdasarkan hasil analisa penulis bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Penjualan berperan penting dalam memperbaiki kelemahan-kelemahan pada Perusahaan Sepatu "X".

Penelitian terdahulu mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan efektivitas pengendalian internal penjualan dapat dilihat pada tabel 1.2 berikut ini:

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No	Penelitian	Judul penelitian	Hasil Penelitian
1	Jessy Widyastuti Tjendra (2005)	<i>Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan</i>	Hasil penelitian menunjukkan, PT. Tarumatex Bandung telah menerapkan dan melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan dengan memadai. Walaupun dalam penelitian ini penulis menemukan beberapa kelemahan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan maupun pengendalian internal penjualan. Tetapi kelemahan tersebut tidak terlalu besar pengaruhnya terhadap kelancaran aktivitas penjualan PT. Tarumatex Bandung. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai dapat berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.
2	Aisiyah Kusuma Wardani (2013)	Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Nasmoco Bengawan Motor Solo Slamet Riyadi	Hasil dari penelitian ini adalah secara keseluruhan PT Nasmoco Bengawan Motor telah melakukan aktivitas penjualan mobil, spare part / suku cadang dan jasa service dengan sistem Pinformasi akuntansi yang sesuai dengan komponen model struktur pengendalian internal. Dan transaksi yang terjadi pada PT Nasmoco Bengawan Motor mayoritas justru mengalami penurunan, ini disebabkan keterbatasan penulis dalam mendapatkan informasi laporan keuangan terkait. Sehingga, dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi kurang bisa mempengaruhi kinerja keuangan PT Nasmoco Bengawan Motor pada Desember 2008 dan Januari 2009

No	Penelitian	Judul penelitian	Hasil Penelitian
3	Rina Silalahi (2008)	Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT. Trubus Media Swadaya Medan	Berdasarkan hasil analisis penulis membuat kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi yang ditetapkan PT. Trubus Media Swadaya Medan dalam memproses transaksi penjualan dan penerimaan kas telah mampu menghasilkan informasi yang handal pada masa sekarang dan masa yang akan datang.
4	Jane Dorothy Sunarko (2011)	Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus Pada Perusahaan Sepatu "X")	Berdasarkan hasil analisa penulis bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Penjualan berperan penting dalam memperbaiki kelemahan-kelemahan pada Perusahaan Sepatu "X"
5	Ahmad Marsuki (2009)	Analisis Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dengan Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Perusahaan Garment Di Tanjungpinang	Hasil penelitian ini secara umum menggambarkan terdapat hubungan yang kuat dan positif antara hubungan sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas penjualan dapat kita lihat dari hasil penelitian yang mempunyai nilai probabilitas $0,000 < 0,05$ serta mempunyai nilai correlation 0,963 atau 96,3%. Maka dengan demikian dapat kita simpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sangat erat hubungannya dengan efektifitas pengendalian internal penjualan.

F. Kerangka Pikir

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh hubungan antara variabel bebas yaitu Sistem informasi akuntansi penjualan terhadap variabel terikat yaitu efektivitas pengendalian internal penjualan. Rerangka penelitian digunakan untuk mempermudah jalan pemikiran terhadap permasalahan yang dibahas. Adapun rerangka pemikiran penelitian ini digambarkan pada model berikut ini:

Tabel 2.2
Kerangka Pemikiran



G. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas hipotesis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

Hubungan antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian internal penjualan

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Rina Silalahi mengatakan sistem informasi akuntansi penjualan, penerimaan kas dan pengendalian intern merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan dan penerimaan kas dari penjualan sehingga tindakan manipulasi terdapat penjualan dan penerimaan kas dapat dihindari.

Berdasarkan uraian diatas, penelitian ini dimaksudkan untuk menguji kembali hubungan antara penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektivitas pengendalian internal penjualan.

H1: Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai jenis dan lokasi penelitian, pendekatan populasi dan sampel atau sumber, metode pengumpulan data, instrumen penelitian, metode analisis data. Secara lebih rinci akan dijelaskan sebagai berikut:

A. Jenis dan Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini pada PT. Niaga Swadaya. Dengan fokus penelitian “pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas peendalian internal penjualan.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Peneliti menggunakan penelitian asosiatif karena pertanyaan dalam penelitian ini bersifat menanyakan hubungan antara dua variabel. Penelitian asosiatif ini menggunakan hubungan sebab akibat, yaitu hubungan asosiasi antara variabel yang satu dengan variabel yang lainnya yang merupakan hubungan sebab-akibat (Indriantoro dan Supomo 2014, 90).

B. Penentuan Sampel

Penulis menggunakan semua anggota populasi untuk dijadikan sampel hal ini dilakukan karena jumlah populasi relatif kecil yaitu 33 orang. Oleh karena itu, maka pengambilan sampelnya menggunakan Teknik *Nonprobability* Sampling dimana *Nonprobability* Sampling adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Sedangkan metode yang digunakan adalah Sampling

Jenuh atau istilah lainnya adalah sensus, dimana teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel (Sugiyono 2010, 85).

C. Sumber Data

Penelitian kuantitatif dalam penelitian ini digunakan untuk menguji hipotesis asosiatif yaitu apakah Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh pada efektivitas pengendalian internal penjualan PT. Niaga Swadaya.

Pengaturan penelitian dilakukan secara alamiah melalui penelitian lapangan (*Field research*) menggunakan survei terhadap responden. Penelitian ini menggunakan skala likert (*Likert scale*) sebagai skala pengukuran. Penelitian melibatkan dua variabel yaitu Sistem informasi akuntansi penjualan sebagai variabel X dan efektivitas pengendalian internal penjualan sebagai variabel Y.

D. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini digunakan data primer dan data sekunder untuk memperoleh hasil penelitian yang diharapkan. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh melalui pihak lain. Data sekunder terdiri atas sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan dan data-data sekunder lainnya.

Untuk mengumpulkan data yang diperlukan, teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Penelitian lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan (*Field Research*) merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan pengamatan langsung atas objek yang

diteliti untuk memperoleh data primer. Sumber Primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono 2010, 137).

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian Kepustakaan (*Library Research*) merupakan cara untuk memperoleh data sekunder yang dapat memberikan landasan teori yang relevan. Sumbersekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen (Sugiyono 2010, 137). Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan cara mempelajari buku-buku kepustakaan berupa artikel dan buku-buku yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan.

E. Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian kuantitatif menggunakan statistik. Dalam penelitian ini, statistik yang digunakan adalah statistik deskriptif. Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

1. Uji Kualitas Data

Komitmen pengukuran dan pengujian suatu kuesioner atau hipotesis sangat bergantung pada kualitas data yang dipakai dalam pengujian tersebut. Data penelitian ini tidak akan berguna jika instrumen yang digunakan untuk mengumpulkan data penelitian tidak memiliki tingkat keandalan (*reliability*) dan tingkat kebenaran/keabsahan (*validity*) yang tinggi. Pengujian pengukuran

tersebut masing-masing menunjukkan konsistensi dan akurasi data yang dikumpulkan. Pengujian validitas dan reliabilitas kuesioner dalam penelitian ini menggunakan program SPSS (*Statistical Product and Service Solution*).

a. Uji Validitas

Validitas adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana instrumen pengukur mampu mengukur apa yang ingin diukur. Uji validitas ditujukan untuk mengukur seberapa nyata suatu pengujian atau instrumen. Pengukuran dikatakan valid jika mengukur tujuannya dengan nyata atau benar. Pengujian validitas data dalam penelitian ini dilakukan secara statistik yaitu menghitung korelasi antara masing-masing pertanyaan dengan skor total dengan menggunakan metode *Product Moment Pearson Correlation*. Berikut ini adalah kriteria pengujian validitas:

- 1) Jika r_{hitung} positif dan $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka butir pertanyaan tersebut valid pada signifikansi 0,05 (5%).
- 2) Jika r_{hitung} negatif dan $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka butir pertanyaan tersebut tidak valid.
- 3) r_{hitung} dapat dilihat pada kolom *corrected item total correlation*.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap pernyataan yang sama menggunakan alat ukur yang sama pula. Besarnya nilai reliabilitas ditunjukkan dengan nilai koefisiennya, yaitu koefisien reliabilitas.

Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan *Cronbach's Alpha* (α), dimana suatu instrumen dapat dinyatakan handal (*reliable*) bila $\alpha > 0,60$.

2. Analisis Regresi Sederhana

Hipotesis dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi berperan terhadap Pengendalian Intern sehingga model analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis regresi sederhana yaitu hubungan secara linear antara satu variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y). Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan.

Persamaan regresi sederhana adalah sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = Variabel dependen yaitu Sistem informasi akuntansi penjualan

X = Variabel independen yaitu efektivitas pengendalian internal penjualan

a = Konstanta (nilai Y' apabila X = 0)

b = Koefisien regresi (nilai peningkatan ataupun penurunan)

3. Pengujian Hipotesa

a. Uji Parsial (Uji t)

Uji hipotesis dalam penelitian ini akan diuji dengan menggunakan Uji Parsial (Uji t) yang digunakan untuk mengetahui sejauh mana peranan SIA Penjualan sebagai variabel independen menerangkan pelaksanaan Pengendalian internal Penjualan sebagai variabel dependen.

Uji t dilakukan dengan membandingkan antara t_{hitung} dengan t_{tabel} . Untuk menentukan nilai t_{tabel} ditentukan dengan tingkat signifikansi 5% dengan

derajat kebebasan $df = (n-k-1)$ dimana n adalah jumlah responden dan k adalah jumlah variabel. Kriteria pengujian yang digunakan adalah:

- a) Jika $t_{hitung} > t_{tabel} (n-k-1)$ maka H_1 diterima
- b) Jika $t_{hitung} < t_{tabel} (n-k-1)$ maka H_1 ditolak

b. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) dimaksudkan untuk mengetahui tingkat ketepatan paling baik dalam analisis regresi, dimana hal yang ditunjukkan oleh besarnya koefisien determinasi (R^2) antara 0 (nol) dan 1 (satu). Koefisien determinasi (R^2) nol, berarti variabel independen sama sekali tidak berpengaruh terhadap variabel dependen. Apabila koefisien determinasi mendekati satu, maka dapat dikatakan bahwa variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Selain itu, koefisien determinasi (R^2) dipergunakan untuk mengetahui presentase perubahan variabel tidak bebas (Y) yang disebabkan oleh variabel bebas (X).

F. Definisi Operasional dan Ruang Lingkup Penelitian

1. Definisi Operasional

a. Variabel terikat (Dependen)

Variabel terikat adalah variabel yang menjadi perhatian utama peneliti. Pada penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.

- 1) Efektivitas adalah informasi harus sesuai dengan kebutuhan pemakai dalam mendukung suatu proses bisnis, termasuk didalamnya informasi tersebut harus disajikan dalam waktu yang tepat.

- 2) Pengendalian internal penjualan adalah kegiatan yang meliputi analisis, penelaahan dan penelitian yang dilakukan terhadap kebijaksanaan, prosedur, metode, dan pelaksanaan kegiatan penjualan yang dikehendaki, dengan biaya yang wajar, yang menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi .

b. Variabel Bebas (Independen)

Pada penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah Sistem informasi akuntansi penjualan

- 1) Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

“Sistem informasi akuntansi adalah susunan beberapa dokumen, alat komunikasi, tenaga pelaksana, dan berbagai laporan komputer yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi bagi para pengguna.”(Mulyadi, 2008).

- 2) Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

“Penjualan adalah kegiatan menjual barang atau jasa, baik dilakukan secara tunai maupun kredit.”(Mulyadi, 2008).

Pada tabel 3.1 dapat dilihat ringkasan definisi operasional variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

Variabel	Indikator	No. Item	Skala Pengukuran	Sumber
1	2	3	4	5
Variabel Bebas (Independen)				
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	1. Sumber daya manusia 2. Data (Formulir atau Catatan 3. Informasi	1-6 7-11 11-15	Likert	Ahmad Marsuki (2008)
Variabel Tidak Bebas (Dependen)				
Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan	1. Lingkungan Pengendalian 2. Aktivitas Pengendalian 3. Penilaian Risiko 4. Informasi dan Komunikasi 5. Monitoring	1-2 3-5 6-7 8-9 10-15	Likert	Ahmad Marsuki (2008)

2. Ruang Lingkup Penelitian

Jenis penelitian ini adalah pengujian hipotesis (*hypothesis testing study*).

Pengujian hipotesis digunakan untuk menjelaskan sifat dan hubungan antar variabel yang akan diuji yang didasarkan dengan teori yang ada. Penelitian ini berusaha menganalisa pengaruh system informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Analisis faktor-faktor mencoba mengkaji hubungan internal dari sejumlah variabel-variabel. Variabel-variabel yang erat hubungannya akan bergabung membentuk

sebuah faktor dimana setiap faktor yang terbentuk menggambarkan ciri dari variabel pembentuknya. Penelitian ini dilakukan di PT. Niaga Swadaya yang bergerak di bidang distributor buku yang berada di Makassar sebagai pusat anak cabang di wilayah Indonesia Timur.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. Niaga Swadaya

1. Profil PT. Niaga Swadaya

PT Niaga Swadaya memiliki visi menjadi perusahaan pemasaran yang diakui unggul dalam penyebaran sarana pendidikan di pasar nasional dan internasional.

PT. Niaga Swadaya berdiri pada tahun 2001. Sebenarnya, pengalaman PT. Niaga Swadaya dalam bidang pemasaran sudah lebih dari 30 tahun lamanya. Sejarah panjang PT. Niaga Swadaya dimulai dengan berdirinya majalah trubus. Pada awalnya, PT. Niaga Swadaya merupakan sinergi dari 4 divisi pemasaran produk buku internal (Trubus, Penebar Swadaya, Puspa Swara, Toko Trubus). Seiring dengan perkembangan waktu dan juga peningkatan kebutuhan penerbit-penerbit dalam pemasaran dan distribusi buku, PT. Niaga Swadaya berkembang menjadi pemasar 20 penerbit internal dan 40 penerbit eksternal. Berbagai produk buku yang dipasarkan adalah buku pertanian, buku life skill, buku kesehatan, buku bahasa, buku anak-anak, dan buku penunjang pelajaran, buku agama, dan masih banyak lagi.

Melalui Niaga Swadaya, buku-buku terbitan penebar swadaya, puspa swara, trubus dan penerbit eksternal dipasarkan ke seluruh Indonesia melalui kantor cabang pada kota-kota besar seperti Medan, Palembang, Bandung, Surabaya, Jogja. Untuk penetrasi pasar khususnya wilayah Indonesia Timur, kami membuka Perwakilan Makassar.

Pertumbuhan produk yang terus meningkat seiring pula dengan perkembangan pasar yang menuntut percepatan pelayanan dan kontrol stok di toko buku yang makin ketat, didorong lagi otonomi daerah yang sudah bergulir, meyakinkan kami untuk membuka perwakilan di beberapa daerah lain, seperti Medan, Palembang, Bandung, Surabaya, dan Jogjakarta.

Untuk meningkatkan efektifitas pengecekan stok buku di toko buku Gramedia, Kharisma, Gunung Agung, Salemba, dan Togamas, kami menempatkan sales toko untuk wilayah Jabodetabek, Jawa Barat, Jawa Tengah, Yogyakarta, Jawa Timur, Sulawesi, Sumatera, dan beberapa daerah yang kami anggap potensial, seperti Kalimantan. Untuk wilayah yang tidak terjangkau secara langsung oleh perwakilan kami, ditempatkan Sales Plus yang melakukan penggarapan dan pengecekan buku. PT. Niaga Swadaya juga masih menggarap beberapa wilayah potensial dengan sistem sales canvas dan sales untuk relasi-relasi non group.

Untuk penanganan logistik dan juga inventory, Niaga Swadaya memiliki gudang pusat dan juga gudang di masing-masing lokasi perwakilan. Kami juga memiliki armada ekspedisi yang setiap hari melakukan pengiriman buku ke berbagai relasi toko secara rutin. Kini, PT. Niaga Swadaya telah dikelanl sebagai salah satu perusahaan pemasaran buku terdepan di Indonesia. Dengan persaingan pemasaran buku yang terus berkembang dan dengan tujuan untuk terus meningkatkan minat baca masyarakat Indonesia, PT. Niaga Swadaya akan senantiasa berinovasi untuk mengikuti perkembangan pasar dan juga berusaha menjadi perusahaan pemasar buku terbaik di Indonesia.

2. Visi dan Misi PT. Niaga Swadaya

Visi

Visi kami adalah menjadi mitra utama bagi semua pihak yang berkepentingan dalam memajukan dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia Indonesia, agar mampu bersaing dengan bangsa-bangsa maju di dunia, khususnya di dalam penguasaan ilmu pengetahuan, yang akan kami capai melalui kepemimpinan kami di setiap segmen pasar di mana kami bersaing.

Misi

Misi kami adalah memberi solusi kepada setiap orang yang menghadapi masalah dalam mencari dan mengejar ilmu pengetahuan dan informasi umum. Kami akan menyediakan produk dan layanan yang memenuhi standar tertinggi yang mampu kami capai, jauh di atas para pesaing yang ada dalam industri di mana kami bersaing. Kami ingin memastikan bahwa semua pihak yang berhubungan dengan kami dapat merasakan dan menerima manfaat positif dari kehadiran kami dalam bisnis ini.

Misi kami adalah menghasilkan tingkat pengembalian yang wajar atas risiko modal dan investasi yang dihadapi oleh para pemegang saham, meningkatkan kekayaan perusahaan, dan menjadi sumber kemakmuran bagi orang-orang yang bekerja pada kami.

Sumber daya manusia merupakan unsur strategis yang sangat menentukan arah dan masa depan dari bisnis kami. Oleh karena itu, kami akan memberdayakan dan memotivasi orang-orang yang bekerja untuk kami agar

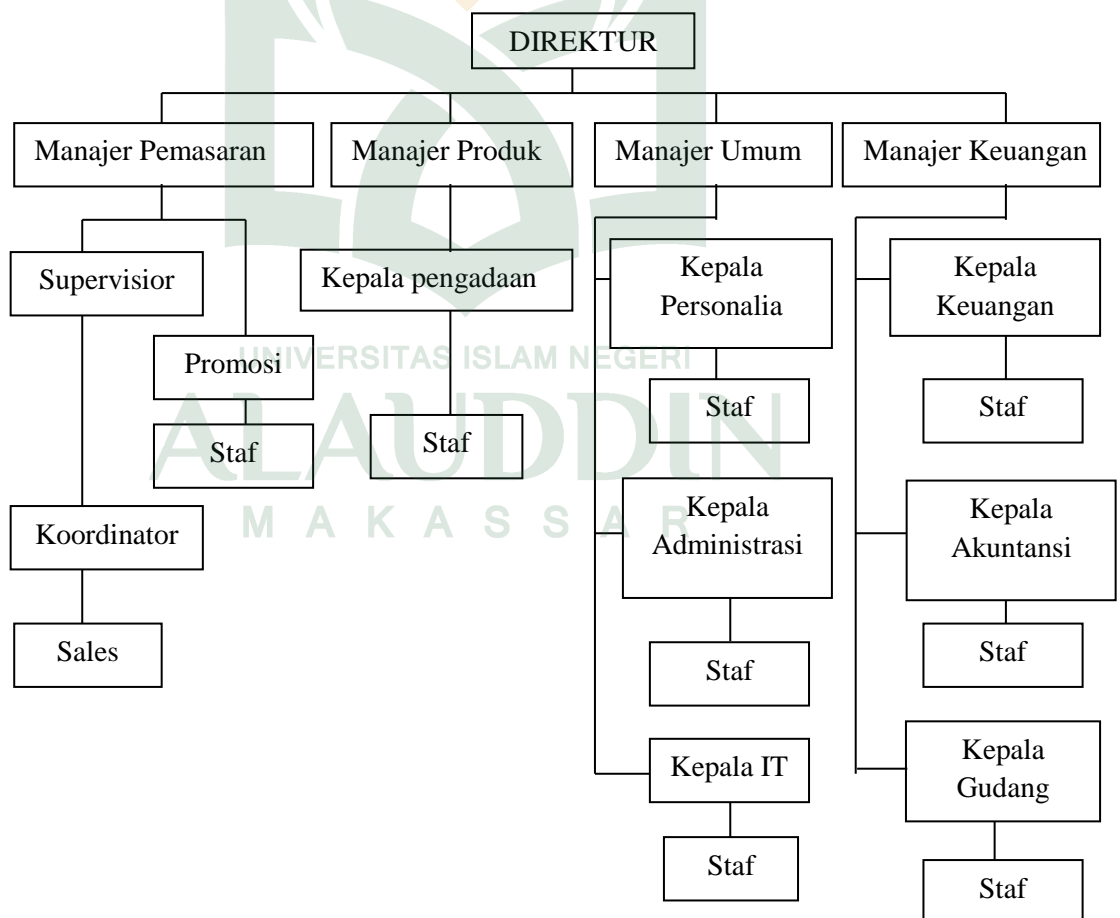
memberikan potensi produktivitas dan kreativitas terbaik yang mereka miliki secara berkesinambungan.

3. Struktur Organisasi

Organisasi adalah sebuah wadah atau tempat yang terdiri dari dua orang atau lebih yang saling bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan yang terdiri dari beberapa bagian yang saling bekerja sama.

Dalam menjalankan usahanya PT. Niaga Swadaya Makassar memiliki struktur organisasi sebagai berikut :

Gambar 4.1.
Struktur Organisasi



4. Uraian Tugas

a. Direktur

- 1) Bertanggung jawab penuh atas kelangsungan hidup perusahaan.
- 2) Penanggung jawab secara umum kepada pemilik perusahaan.
- 3) Mengawasi para manager dalam menjalankan tugasnya masing-masing.
- 4) Memimpin seluruh karyawan dalam perusahaanya.
- 5) Pengambil keputusan dalam perusahaan.
- 6) Sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungannya dengan dunia luar.

b. Manajer Pemasaran

- 1) Sebagai penanggung jawab pemasaran secara keseluruhan
- 2) Bertanggung jawab kepada direktur.
- 3) Bertugas menjaga hubungan dengan relasi.
- 4) Memasarkan produk yang dihasilkan perusahaan.

c. Manajer Produk

- 1) Bertanggung jawab kepada direktur.
- 2) Membangun hubungan dengan pihak penerbit.
- 3) Sebagai pintu masuknya produk buku baru dan buku cetak ulang.
- 4) Sebagai penghubung antara pihak penerbit dan pihak perusahaan.

d. Manajer Umum

- 1) Bertanggung atas seluruh karyawan.
- 2) Menaungi bidang personalia.

e. Manajer Keuangan

- 1) Bertanggung jawab kepada direktur.

- 2) Sebagai pengatur keuangan perusahaan.
 - 3) Sebagai penganggung jawab keuangan perusahaan.
 - 4) Pengatur gaji karyawan.
- f. Supervisor
- 1) Supervisor bertugas pada bagian *marketing* atau penjualan.
 - 2) Membawahi koordinator dan sales
 - 3) Membangun hubungan yang baik dengan relasi
 - 4) Bertanggung jawab pada target penjualan.
- g. Bagian Promosi
- 1) Bertanggung jawab atas seluruh biaya promosi perusahaan.
 - 2) Bertanggung jawab atas promosi produk.
- h. Supervisor Pengadaan
- 1) Sebagai pintu masuknya produk ke perusahaan.
 - 2) Bertugas untuk menyeleksi prudok.
 - 3) Menganalisa setiap penjualan produk.
 - 4) Bertugas untuk meretur atau mengembalikan produk ke pihak penerbit.
- i. Personalia
- 1) Bertanggung jawab menilai kinerja karyawan.
 - 2) Bertanggung jawab atas pengangkatan karyawan kontrak dan karyawan tetap.
 - 3) Bertanggung jawab membuat aturan untuk karyawan
- j. Administrasi
- 1) Membuat faktur penjualan

- 2) Membuat faktur retur barang.
- 3) Membuat laporan penjualan perusahaan.
- 4) Bertanggung jawab atas semua data produk perusahaan.

k. Bagian keuangan

- 1) Bertanggung jawab atas keuangan perusahaan.
- 2) Bertanggung jawab atas pengeluaran dan pemasukan perusahaan.

l. Bagian akunting

- 1) Bertanggung jawab atas pembukuan perusahaan.
- 2) Bertanggung jawab atas data keuangan.

m. Bagian gudang

- 1) Bertanggung jawab atas stok persediaan barang.
- 2) Bertugas mengirim barang sesuai pesanan konsumen.

n. Kepala IT

- 1) Bertanggung jawab atas seluruh program (komputerisasi).
- 2) Bertanggung jawab atas jaringan yang menghubungkan seluruh kantor perwakilan perusahaan.

o. Koordinator

- 1) Menaungi para sales
- 2) Tugas utama sebagai penjual.
- 3) Bertanggung jawab kepada supervisor.
- 4) Bertanggung jawab atas hubungan perusahaan dengan relasi.

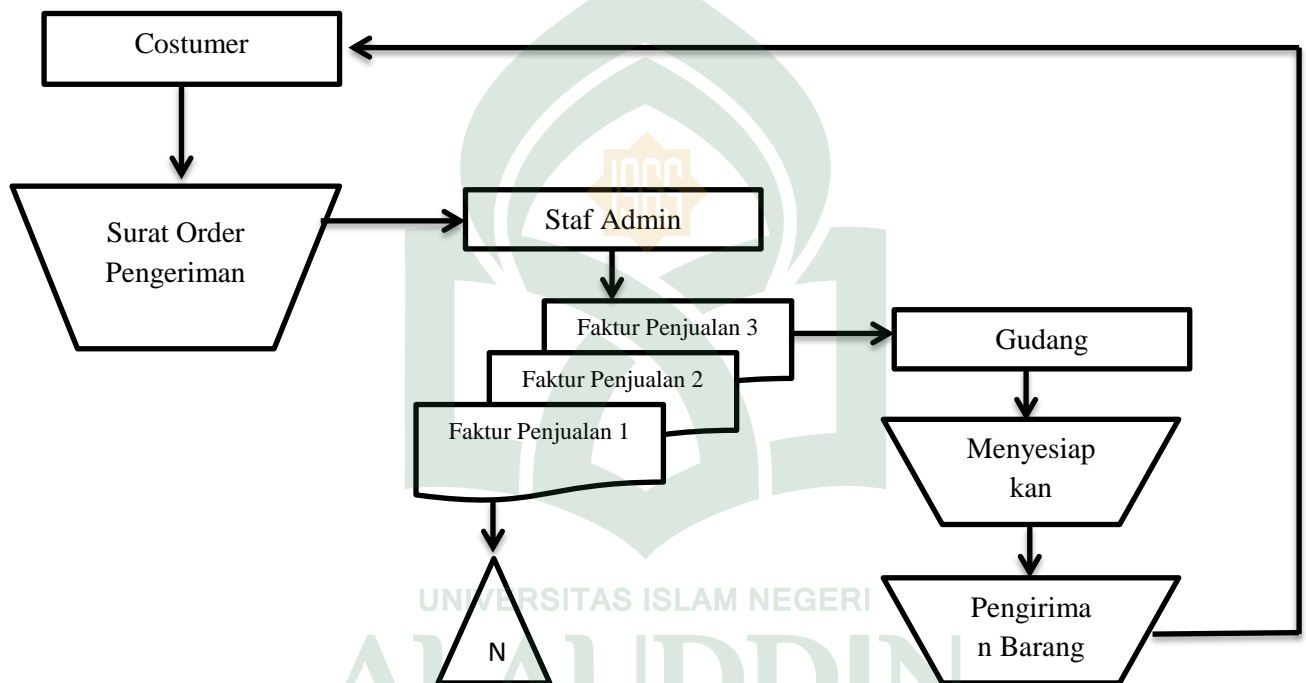
p. Sales

- 1) Bertugas sebagai penjual.

- 2) Bertanggung jawab atas omset perusahaan.
- 3) Bertanggung jawab langsung kepada koordinator.
- 4) Bertugas mengumpulkan semua data pesanan dari relasi.
- 5) Bertugas berkooordinasi dengan pihak toko.

5. Flowchart Penjualan

Gambar 4.2.
Flowchart Penjualan



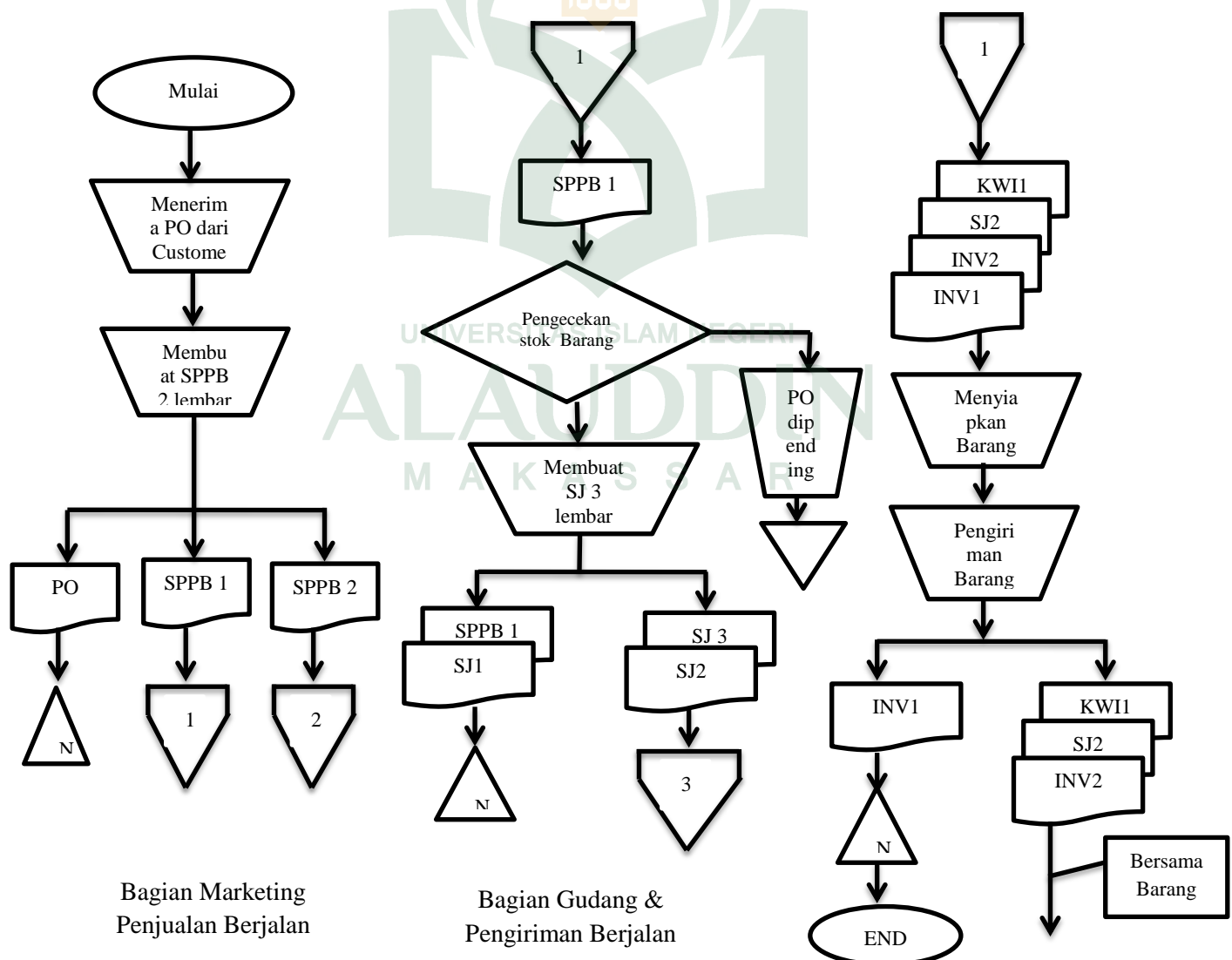
Sumber : Data sekunder dari PT. Niaga Swadaya Makassar

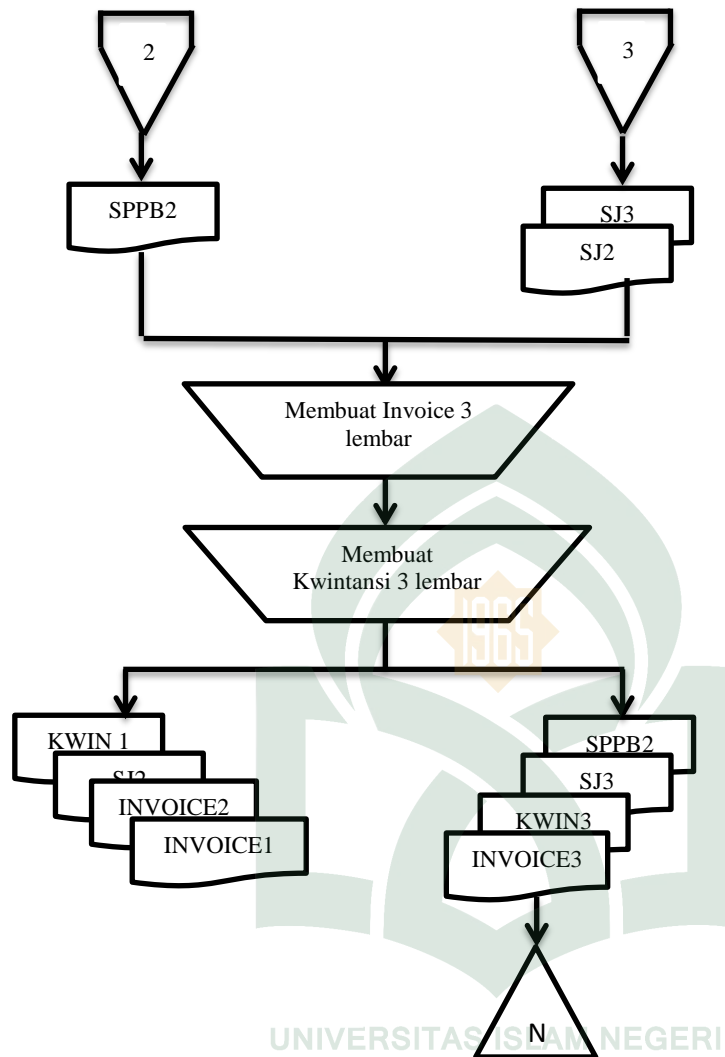
Pertama-tama Costumer membuat surat order penerima menghubungi admin untuk memesan buku yang di inginkan, kemudian admin membuat faktur penjualan 3 lembar 1 untuk arsip 1 untuk gudang satu lagi untuk costumer, selanjutnya staf gudang menyiapkan brang berdasarkan faktur penjualan untuk menyediakan barang yang di ingikan costumer, ketika barang tersedia atau ada di gudang maka sales mengirim langsung ke costumer.

6. Flowchart Pengendalian penjualan

Pengendalian internal dalam penjualan dapat dilakukan dengan cara pencatatan penjualan yang didukung oleh dokumen pengiriman yang sah dan pesanan pelanggan yang telah disetujui untuk menghindari adanya penjualan fiktif. Selain itu adanya otorisasi atas transaksi penjualan yang sah dalam untuk setiap prosedur persetujuan kredit sebelum pengiriman, otorisasi pengiriman barang, dan otorisasi penentuan harga dan syarat-syarat penjualan, pengangkutan dan potongan secara jelas.

Gambar 4.3.
Flowchart Penjualan





Bagian Keuangan Berjalan

Keterangan :

PO : Purchase Order

INV : Invoice

SPPB : Surat Perintah Pengiriman Barang

KWI : Kwitansi

SJ : Surat Jalan

Penjelasan dari Flowchart Pengendalian Penjualan pada PT. Niaga Swadaya

1. Bagian Marketing Penjualan

- a. Menerima surat PO dari Customer sebanyak 1 lembar
- b. Setelah itu melakukan negosiasi harga dan barang kepada customer.
- c. Setelah proses nego selesai, maka membuat SPPB (Surat Perintah Pengiriman Barang) sebanyak 2 lembar yang berdasarkan pada PO yang diterima.
- d. Setelah pembuatan SPPB, maka dokumen tersebut akan langsung dikirim ke bagian gudang & pengiriman untuk lembar 1 dan ke bagian keuangan untuk lembar 2.
- e. Setelah itu melakukan pengarsipan sementara pada surat PO dari customer.

2. Bagian Gudang & Pengiriman

- a. Menerima dokumen SPPB lembar 1 dari bagian marketing penjualan.
- b. Setelah itu, maka akan langsung dilakukannya proses pengecekan stock barang di gudang dengan kondisi sbb :
 - Jika stock barang di gudang tidak mencukupi, maka proses pesanan pengiriman akan dipending dan mengkonfirmasi kembali kepada bagian marketing penjualan.
 - Jika stock barang di gudang telah mencukupi, maka gudang menyiapkan barang tersebut untuk dikirim.
- c. Setelah itu membuatkan SJ (Surat Jalan) sebanyak 3 lembar yang berdasarkan pada SPPB yang diterima.
- d. Kemudian mengirim SJ lembar 2&3 ke bagian keuangan.

- e. Melakukan pengarsipan pada SJ lembar 1 dan SPPB lembar 1.

3. Bagian Gudang & Pengiriman (lanjutan)

- a. Menerima dokumen dari bagian keuangan yang sudah diberi tanda tangani yaitu berupa : Kwitansi lembar 1, Invoice lembar 1&2 dan SJ lembar 2.
- b. Setelah menerima dokumen, lalu menyiapkan barang berdasarkan pesanan dari customer.
- c. Setelah itu kemudian melakukan proses pengiriman barang berserta dengan membawa dokumen Kwitansi lembar 1, SJ lembar 2 dan Invoice lembar 2 kepada pihak customer yang sesuai dengan pesanan.
- d. Setelah itu melakukan pengarsipan dokumen Invoice lembar 1.
- e. END.

4. Bagian Keuangan

- a. Menerima dokumen SPPB lembar 2 dari marketing penjualan dan SJ lembar 2&3 dari bagian gudang & pengiriman.
- b. Kemudian membuat dokumen Invoice sebanyak 3 lembar berdasarkan pada SPPB dan SJ yang diterima.
- c. Kemudian setelah itu membuat Kwitansi sebanyak 2 lembar berdasarkan pada Invoice yang dibuat
- d. Setelah semua dokumen terkumpul, lalu memberikan tanda tangan pada dokumen-dokumen tersebut.
- e. Kemudian dokumen-dokumen tersebut diserahkan kembali ke bagian gudang & pengiriman yaitu berupa Kwitansi lembar 1 dan Invoice lembar 1&2 dan SJ lembar 2.

- f. Dokumen-dokumen ini digunakan untuk melakukan penagihan piutang kepada customer. Setelah itu melakukan pengarsipan pada dokumen Kwitansi lembar 2, SPPB lembar 2, SJ lembar 3 dan Invoice lembar 3.

B. Hasil Analisis Data

Pada penelitian ini dilakukan pengumpulan data dengan mendatangi langsung responden yang menjadi obyek dalam penelitian yaitu PT. Niaga Swadaya. Kuesioner yang kembali sebanyak 33 kuesioner.

1. Hasil Uji Kualitas Data

a. Hasil Uji Validitas Data

Validitas adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana instrumen pengukur mampu mengukur apa yang ingin diukur. Berikut adalah kriteria pengukuran validitas.

- 1) Jika r_{hitung} positif dan $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka butir pertanyaan tersebut valid pada signifikansi 0,05 (5%).
- 2) Jika r_{hitung} negatif dan $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka butir pertanyaan tersebut tidak valid.
- 3) r_{hitung} dapat dilihat pada kolom *corrected item total correlation*.

Hasil perhitungan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.1
Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)

Pernyataan	<i>Corrected-item Total Correlation</i> (^t hitung)	^r tabel	Keterangan
X1	0,662	0,344	VALID
X2	0,454	0,344	VALID
X3	0,437	0,344	VALID
X4	0,633	0,344	VALID
X5	0,446	0,344	VALID
X6	0,482	0,344	VALID
X7	0,447	0,344	VALID
X8	0,368	0,344	VALID
X9	0,526	0,344	VALID
X10	0,354	0,344	VALID
X11	0,389	0,344	VALID
X12	0,530	0,344	VALID
X13	0,606	0,344	VALID
X14	0,550	0,344	VALID
X15	0,524	0,344	VALID

Sumber: Data olahan 2016

Berdasarkan hasil uji validitas variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X) seperti yang terlihat pada tabel 4.1 bahwa seluruh pernyataan tersebut memiliki korelasi di atas atau lebih besar ^rtabel yang telah ditetapkan yaitu sebesar 0,344. Jadi dapat disimpulkan bahwa 15 item pernyataan tersebut dikatakan memenuhi syarat validitas.

Tabel 4.2
Hasil Uji Validasi Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y)

Pernyataan	<i>Corrected-item Total Correlation</i> (^t hitung)	^r tabel	Keterangan
X1	0,589	0,344	VALID
X2	0,742	0,344	VALID
X3	0,665	0,344	VALID
X4	0,521	0,344	VALID
X5	0,628	0,344	VALID
X6	0,613	0,344	VALID
X7	0,623	0,344	VALID

X8	0,390	0,344	VALID
X9	0,408	0,344	VALID
X10	0,451	0,344	VALID
X11	0,428	0,344	VALID
X12	0,592	0,344	VALID
X13	0,593	0,344	VALID
X14	0,350	0,344	VALID
X15	0,593	0,344	VALID

Sumber: data olahan 2016

Berdasarkan hasil uji validitas variable Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y) seperti yang terlihat pada tabel 4.2 bahwa seluruh pernyataan tersebut memiliki korelasi diatas atau lebih besar dari r_{tabel} yang telah ditetapkan yaitu sebesar 0,344. Jadi dapat disimpulkan bahwa 15 item pernyataan tersebut dikatakan memenuhi syarat validitas.

b. Hasil Uji Reliabilitas Data

Uji reliabilitas dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap pernyataan yang sama menggunakan alat ukur yang sama pula. Besarnya nilai reliabilitas ditunjukkan dengan nilai koefisiennya, yaitu koefisien reliabilitas. Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan *Cronbach's Alpha* (α), dimana suatu instrumen dapat dinyatakan handal (*reliable*) bila $\alpha > 0,60$. Di bawah ini disajikan hasil perhitungan uji reliabilitas dalam bentuk tabel masing-masing variabel (Variabel X dan Variabel Y)

Tabel 4.3
Hasil Uji Reliabilitas Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
siap1	123.8485	73.133	.625	.704
siap2	124.1818	75.216	.402	.715
siap3	124.0909	75.523	.386	.716
siap4	124.1818	74.028	.597	.708
sipa5	124.3636	74.051	.375	.713
siap6	124.0606	74.621	.428	.712
siap7	124.6970	74.843	.388	.714
siap8	124.1515	76.008	.310	.719
siap9	124.0303	75.030	.484	.713
siap10	124.0000	75.937	.292	.719
siap11	124.0606	75.934	.335	.718
siap12	124.3030	73.718	.475	.709
siap13	124.0606	72.371	.553	.703
siap14	124.0909	73.523	.497	.708
siap15	124.0303	73.718	.468	.709
X	64.2121	19.860	1.000	.775

Sumber: Data olahan 2016

Berdasarkan hasil perhitungan dengan bantuan program SPSS 22 di atas terlihat bahwa nilai *Cronbach's Alpha* dari 33 orang responden untuk 15 item pernyataan yang ada dalam variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan masing-masing memiliki tingkat reliabilitas lebih besar dari 0,60, sehingga dapat disimpulkan bahwa sebanyak 15 pernyataan dalam variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tersebut sudah reliabel.

Tabel 4.4
Hasil Uji Reliabilitas Variabel Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan
(Y)

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
pi1	125.5152	98.570	.557	.727
pi2	125.7879	95.235	.714	.716
pi3	125.8788	95.860	.628	.719
pi4	125.5758	99.064	.484	.729
pi5	125.8485	96.820	.591	.722
pi6	125.9091	94.710	.560	.717
pi7	125.6970	97.218	.587	.723
pi8	126.1212	99.610	.338	.732
pi9	125.8485	99.133	.353	.731
pi10	125.8485	98.195	.395	.728
pi11	125.9394	98.746	.372	.730
pi12	125.8788	96.297	.546	.721
pi13	126.0000	96.812	.550	.722
pi14	125.7879	100.110	.296	.734
pi15	126.0000	96.812	.550	.722
Y	65.0909	26.023	1.000	.828

Sumber: Data olahan 2016

Berdasarkan hasil perhitungan dengan bantuan program SPSS 22 di atas terlihat bahwa *Cronbach's Alpha* dari 33 orang responden untuk 15 item pernyataan yang ada dalam variabel Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan masing-masing memiliki tingkat reliabilitas lebih besar dari 0,60, sehingga dapat disimpulkan bahwa sebanyak 15 pernyataan dalam variabel Sistem Pengendalian Internal Penjualan tersebut sudah reliabel.

2. Hasil Uji Hipotesis

a. Analisis Regresi Sederhana

Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan. Dengan menggunakan SPSS 22, diperoleh hasil regresi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap pelaksanaan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan seperti pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.5
Hasil Analisis Regresi Sederhana
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	27.063	11.324		2.390	.023		
X	.592	.176	.517	3.366	.002	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data olahan 2016

Melalui hasil analisis regresi sederhana yang terdapat pada tabel di atas, maka dapat dibentuk sebuah persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 27,063 + 0,592X$$

Dimana, X = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Y = Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Dari Persamaan di atas maka dapat dijelaskan:

- 1) Konstanta (a) sebesar 27,063 berarti bahwa Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan tetap dapat meningkat sebesar nilai konstantanya meskipun Sistem Informasi Akuntansi Penjualan bernilai nol.

- 2) Koefisien X (Sistem Informasi Akuntansi Penjualan) bernilai positif sebesar 0,592, hal ini berarti setiap kenaikan satu skor untuk variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan akan diikuti kenaikan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan sebesar 0,592 dengan asumsi variabel lain konstan. Koefisien bernilai positif artinya Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memberikan pengaruh yang positif. Semakin tinggi tingkat Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, maka semakin tinggi juga tingkat Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

b. Hasil Uji Parsial (Uji t)

Uji hipotesis dengan Uji t dilakukan dengan membandingkan antara t_{hitung} dengan t_{tabel} . Untuk menentukan nilai t_{tabel} ditentukan dengan tingkat signifikansi $0,05/2 = 0,025$ dengan derajat kebebasan $df = (n-k)$ atau $33-2 = 31$ dimana n adalah jumlah responden dan k adalah jumlah variabel. Kriteria pengujian yang digunakan adalah:

- 1) Jika $t_{hitung} > t_{tabel} (n-k)$ maka H_0 diterima
- 2) Jika $t_{hitung} < t_{tabel} (n-k)$ maka H_0 ditolak

Tabel 4.6
Hasil Uji t
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	27.063	11.324		2.390	.023		
X	.592	.176	.517	3.366	.002	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data Olahan 2016

Diketahui t_{tabel} sebesar 2,026 dan dari pengujian berdasarkan uji t , diperoleh hasil $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ yaitu $3,366 > 2,026$. Dilihat dari tingkat signifikansi, nilai signifikansi yang diperoleh yaitu 0,002 lebih kecil dari 0,05. Hal ini mengartikan bahwa adanya hubungan yang signifikansi antara Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Penjualan sehingga sudah mendukung hipotesis, yaitu sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

c. Hasil Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) dimaksudkan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam memvariasi variabel dependen. Dengan menggunakan SPSS 22, diperoleh hasil analisis koefisien determinan (R^2) peran Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Sistem Pengendalian Internal Penjualan seperti pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.7
Hasil Analisis Koefisien Determinasi (R^2)
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.517 ^a	.268	.244	4.43533	1.655

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Data olahan 2016

Diketahui angka R sebesar 0,517 atau 51,7% artinya korelasi antara variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan terjadi hubungan yang erat karena nilai R mendekati 1.

Dari pengujian tersebut juga dapat dilihat besarnya R Square 0,268 atau 26,8% . Hal ini berarti Sistem Informasi Akuntansi Penjualan menjelaskan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan dengan besar pengaruh

0,268 atau 26,8 %. Dengan demikian tinggi rendahnya efektivitas pengendalian internal penjualan dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 26,8% sedangkan sisanya 73,2% dijelaskan faktor lain diluar model.

C. Pembahasan

Dari penelitian yang dilakukan peneliti melalui kuesioner, diperoleh hasil sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan hal ini dapat dilihat dari hasil uji t dimana variabel pengendalian intern memiliki $t_{hitung} = 3.366$ dan $t_{table} (\alpha = 0,05 ; df = 33)$ adalah sebesar 2,037. Karena $t_{hitung} > t_{table}$ yaitu $3,366 > 2,037$ atau nilai signifikan yaitu 0,002 lebih kecil dari 0,05 maka hipotesis diterima, yaitu sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

Berdasarkan hasil analisis regresi juga dapat diketahui bahwa peran sistem informasi akuntansi penjualan memiliki nilai positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan, dengan nilai koefisien sebesar 0,268, jadi efektivitas pengendalian internal penjualan dapat dipengaruhi secara signifikan oleh sistem informasi akuntansi penjualan dengan tingkat pengaruh sebesar 27%.

Dari hasil penelitian yang dilakukan Flowchart Penjualan Perusahaan Niaga Swadaya masih sederhana tetapi secara umum dapat dikatakan cukup baik, meskipun proses penjualan yang dilakukan dengan cara manualisasi, tetapi tidak semuanya manual masih ada penggunaan komputer sebagai alat bantu untuk mencetak dokumen-dokumen tersebut yaitu dengan menggunakan Microsoft excel. Pada sistem penjualan perusahaan ini masih terdapat kekurangan yang

sekiranya perlu diperbaiki lagi. Adapun pada bagian marketing penjualan tidak melakukan pengecekan PO tetapi langsung diproses lanjut sehingga memungkinkan terjadinya kesalahan administrasi. Kemudian hal yang perlu diperhatikan adalah pada bagian gudang dan pengiriman tidak dilakukan secara terpisah, ini memungkinkan akan terjadinya kecurangan dan kesalahan dalam proses pengarsipan maupun pengiriman barang. Dan ada hal yang lain perlu ditambah yaitu bagian penagihan ini Karena bagian ini akan sangat berguna pada saat proses pembayaran dan pada saat dokumen-dokumen tersebut dibuat sebagai tanda bukti saat proses penagihan. Dan perlu diperhatikan juga untuk tugas-tugas dari masing-masing bagian penjualan, ini perlu diperhatikan supaya dalam kegiatan penjualan akan lebih aman dan efektif dalam kegiatan penjualan.

Sedangkan Flowchart penjualan yang baik yaitu dengan adanya pemisahan tugas antara yang mengelolah bagian marketing penjualan, bagian gudang, bagian pengiriman serta bagian keuangan agar tidak terjadi kecurangan dan kesalahan dalam proses kegiatan perusahaan sehingga akan lebih aman dan efektif dalam kegiatan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adreas. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Penurunan Tingkat Piutang Tak Tertagih*. Universitas Widyatama. 2006.
- Alannita, Putu Ni & Suaryana, Ngurah I. Gusti Agung. “Pengaruh Kecanggihan Teknologi Informasi, Partisipasi Manajemen, dan Kemampuan Teknik Pemakai Sistem Informasi Akuntansi Pada Kinerja Individu”. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana 6.1. 2014.
- Ahmad Marsuki, Analisis Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Perusahaan Garment Di Tanjungpinang
- Alvin, A. Arens. *Auditing dan Pelayanan Verifikasi Jilid I : Pendekatan Terpadu*, dialih bahasakan oleh Tim Dejacarta, Edisi 9, Indeks : Jakarta. 2007
- Arens, Alvin A., Randal J. Elder & Mark S. Beasley. *Auditing & Assurance Services An integrated Approach*. 13Th Edition. Prentice Education Internasional. 2010
- Azhar susanto. *Sistem Informasi Akuntansi I : Pendekatan Manual Pratika Penyusunan Metode dan Prosedur Edisi Kedelapan* : Bandung. 2004
- Azizi Hj. Yahaya, Prof Dr. Abraham Maslow: *The Needs Hierachy*. Faculty Of Education Universiti Teknologi Malaysia.
- Bachtiar, Erwin. “Perancangan Sistem Informasi Akuntansi dengan Menggunakan Database Karyawan untuk Meningkatkan Keakuratan dalam Melakukan Perhitungan Penggajian pada PT.DIS”. JURNAL ILMIAH MAHASISWA AKUNTANSI – VOL 1, NO. 1, 2012
- Bodnar H George and Hopwood S. William. *Accounting Information System, Tenth Edition*, Pearson Education inc. Upper saddle River, New Jersey. 2010.
- Departemen Agama RI. *Al Qur'an dan Terjemahanya*. Mushaf Al-Madinah An-Nabawiyah. Komplek Percetakan Al Karim Kepunyaan Raja Fahd. 1990.
- Diana Anastasia & Setiawati Lilis. *Sistem Informasi Akuntansi* , Penerbit : Andy, Yogyakarta. 2010
- *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Andi Offset. 2011

- Hall, James A. *Accounting Information System*, Edisi ke-4, Salemba Empat, Jakarta. 2009.
- Hartadi, Bambang. *System Pengendalian Intern dalam Hubungannya dengan Manajemen dan Audit*. Ed. 2. Yogyakarta: BPFE. 1992.
- Hartono, Jogyanto. *Analisis Dan Desain*. Yogyakarta: Andi Offset. 2005.
- Henny Hendarti, Hari Setiabudi Husni, Tangkas Udiono, Ade Anugrah. *Evaluasi Pengendalian Sistem Informasi Penjualan*. Jurusan Komputerisasi Akuntansi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Bina Nusantara. 2010.
- Indriantoro, Nur dan Supomo, Bambang. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen*. Yogyakarta: BPFE. 2014.
- Jogyanto. “*Model Kesuksesan Sistem Teknologi Informasi*”. CV Andi Offset, Yogyakarta. 2007.
- Krismiaji. *Sistem Informasi Akuntansi*, AMP YKPM, Jakarta. 2005.
-, *Sistem Informasi Akuntansi*, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta. 2010.
- Mahmudi. *Analisis Laporan Keuangan Pemerintah Daerah*. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen. Yogyakarta. 2010.
- Midjan La, Susanto Azhar. *Sistem Informasi Akuntansi II, Praktika Penyusunan, Metoda dan Prosedur*. Bandung: Lingga Jaya. 2003.
- Mulyadi. *Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga*. Jakarta: Salemba Empat. 2001.
- *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat: Jakarta. 2008.
- Nuryenis. *Sistem Pengendalian Intern Pengeluaran Kas Pada PT. Bintang Permata Beach Resort Tanjungpinang*. Skripsi, Tanjungpinang : Universitas Maritim Raja Ali Haji. 2010
- Louwers, Ramsay, Sinason, and Strawser. *Auditing & Assurance Services*. Third Edition. McGraw-Hill Internasional Edition. 2008
- Prabowo, Respati Rizki, Sukirman & Hamidi Nurhasan, “*Faktor-faktor yang memengaruhi kinerja sistem informasi akuntansi di bank umum kota Surakarta*”. JUPE UNS, Vol.2, No.1, 2013.

- Pujadi, Arko. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Belajar Mahasiswa : Studi Kasus Pada Fakultas Ekonomi Universitas Bunda Mulia. Business & Management Journal Bunda Mulia*, (Vol : 3, No. 2, September 2007).
- Purnama, Yunus Indra. *"Pemanfaatan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Meningkatkan Pendapatan Daerah"*. Jurnal Solusi, Volume 5, Nomor 2, 2010.
- Rahadi, Dedi Rianto. *"Peranan Teknologi Informasi Dalam Peningkatan Pelayanan di Sektor Publik"*. Seminar Nasional Teknologi (SNT) Yogyakarta, 2007.
- Rachman, Robby Faisal. *Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer Terhadap Kepuasan Pengguna Sistem Informasi Akuntansi Pada PT. Multisarana Aditrans Jaya Surabaya. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur*. 2011.
- Radityo, D, dan Zulaikha. *Pengujian Model DeLone and McLone Dalam Pengembangan Sistem Informasi Manajemen (Kajian Sebuah Kasus). Prosiding Simposium Nasional Akuntansi (SNA) X*. 2007.
- Rina Salsalahi, *Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT. Trubus Media Swadaya Medan*. Universitas Sumatera Utara. 2008.
- Romney, Marshall B. & Pal Jhon Steinbart. *"Accounting Information System, Eleventh Edition, Prentice Hall*. 2009.
- *Accounting Information System*. Pearson Education Internasional. New Jersey. 2009
- Sugiyono, 2008. *Statistika Untuk Penelitian*, CV. Alfabeta.
- Susanto, Azhar. *"Sistem Informasi Akuntansi, Struktur Pengendalian Resiko Pengembangan"*. Bandung. 2008.
- Sutabri, Tata. *Analisa Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset. 2004.
- Utama, Teofilus Djaja. *Evaluasi Pengendalian Input Sistem Informasi Akuntansi Terkomputerisasi Program IBS v2 Pada KSU Jayanti Utama. Skripsi. Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Jember*. 2013.
- Wilkinson, Joseph. W. *"Accounting Information System, Fourth Edition*. United Statis, New York, Jhon Wilwy and Sons Inc. 2010

Yoesdhita, Agisio Chirdiansyah. “*Perbedaan Persepsi, Motivasi, dan Minat Mahasiswa Akuntansi Angkatan 2008 Universitas Brawijaya Atas Pemilihan Bidang Kerja Setelah Menjadi Sarjana Akuntansi*”. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya. 2012.



DATA RESPONDEN

RESP.	SISTEM INFORMASI AKUNTASI PENJUALAN (X)															JUMLAH
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	3	3	3	60
2	4	4	5	4	5	3	3	4	4	4	4	3	5	5	5	62
3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	74
4	5	5	5	5	4	4	3	4	5	4	4	5	4	5	5	67
5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	66
6	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	65
7	4	5	4	3	3	5	4	5	5	4	4	4	3	5	4	62
8	5	4	5	4	3	3	4	4	5	4	5	4	5	4	5	64
9	5	5	4	4	5	5	3	3	5	4	5	5	5	4	4	66
10	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	68
11	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	69
12	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	69
13	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	73
14	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	69
15	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	70
16	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	68
17	5	5	4	4	3	5	3	4	5	5	4	5	4	3	5	64
18	5	5	5	4	3	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	69
19	5	4	3	5	5	4	3	4	5	4	5	4	4	5	5	65
20	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	63
21	3	3	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	62
22	5	4	4	4	3	4	2	3	4	5	4	4	5	5	5	61
23	4	4	4	4	3	4	3	4	4	5	3	3	3	4	5	57
24	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	59
25	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5	3	4	4	4	59
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	61
27	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	60
28	5	4	5	5	3	5	4	5	4	5	4	3	5	4	5	66
29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	3	3	3	59
30	4	4	5	4	4	5	3	4	4	5	4	3	4	4	3	60
31	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	58
32	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	59
33	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	65

DATA RESPONDEN

RESP.	EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTENRAL PENJUALAN (Y)															JUMLAH
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	5	4	4	5	5	4	5	3	4	3	5	4	3	4	3	61
2	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	71
3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	72
4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	68
5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	65
6	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	64
7	5	5	5	4	4	5	4	3	5	4	3	5	3	5	3	63
8	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	3	3	4	4	4	62
9	4	4	3	5	3	2	5	4	4	5	4	4	4	5	4	60
10	4	4	3	4	4	3	4	4	4	5	4	3	4	4	4	58
11	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	71
12	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	70
13	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	69
14	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	72
15	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	70
16	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	69
17	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	68
18	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	71
19	4	4	5	5	5	4	4	3	5	4	3	5	5	4	5	65
20	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	3	4	65
21	4	3	4	4	4	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	59
22	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	70
23	5	5	4	5	4	3	5	5	4	4	5	5	4	5	4	67
24	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	64
25	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	57
26	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	50
27	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	67
28	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	69
29	5	4	4	5	4	5	5	4	3	5	4	3	4	5	4	64
30	5	4	4	5	4	4	4	3	4	4	3	5	5	3	5	62
31	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	3	4	3	60
32	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	63
33	5	4	4	4	4	4	4	3	5	5	4	4	4	4	4	62

KUESIONER PENELITIAN

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN PADA PT. NIAGA SWADAYA



Peneliti :

KURNIAWAN

(Mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)

NIM : 10800111059

**LEMBAGA PENELITIAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN
MAKASSAR
2015**

KUESIONER PENELITIAN
PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP
EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN
PADA PT. NIAGA SWADAYA

Kepada Yth:

Bapak / Ibu / Saudara(i) Responden

di-

t e m p a t

Dengan hormat,

Dalam rangka memenuhi tugas akhir/skripsi demi memperoleh gelas sarjana ekonomi (S.E) jurusan akuntansi pada Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Maka dengan segala kerendahan hati saya memohon kepada Bapak/Ibu/Saudara(i) untuk memberikan sumbangan pemikiran dalam bentuk tanggapan terhadap beberapa pernyataan yang tersedia dalam kuesioner ini mengenai topik **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Niaga Swadaya”**. Adapun pengumpulan data dari kuesioner ini semata-mata hanya digunakan untuk keperluan akademis dan penelitian guna menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Semua data dalam kuesioner ini akan dijamin kerahasiaannya oleh peneliti.

Kesediaan dan kerjasama yang Bapak/Ibu/Saudara(i) berikan dalam bentuk informasi yang benar dan lengkap akan sangat mendukung keberhasilan penelitian ini. Selain itu, jawaban yang Bapak/Ibu berikan juga merupakan sumbangan yang sangat berharga bagi penulis.

Akhir kata, saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara(i) yang telah meluangkan waktunya dalam pengisian kuesioner ini.

Makassar, Desember 2015

Hormat saya,

Peneliti

A. DATA IDENTITAS RESPONDEN

1. No. Responden :(Diisi oleh peneliti)
2. Nama (boleh tidak diisi) :
3. Jenis Kelamin : ☐ Laki-laki ☐ Perempuan
4. Usia : ☐ <25 Tahun ☐ 25-35 Tahun ☐ 36-45 Tahun
☐ 46-55 Tahun ☐ >55 Tahun
5. Pendidikan Terakhir : ☐ SMU ☐ D-3 ☐ S-1
☐ S-2 ☐ S-3
6. Jabatan : ☐ Staf/Pegawai
7. Lama Bekerja : ☐ <1 Tahun ☐ 1-5 Tahun ☐ 6–10 Tahun
☐ 11-15 Tahun ☐ 16-20 Tahun ☐ 21-25 Tahun
☐ 26-30 Tahun ☐ >31 Tahun

B. PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Adapun petunjuk pengisian kuesioner adalah sebagai berikut :

1. Kepada Bapak/Ibu/Saudara(i) diharapkan untuk menjawab seluruh pernyataan yang ada dengan jujur dan apa adanya..
2. Berilah tanda (✓) pada kolom yang tersedia dan pilih satu alternatif jawaban paling sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.
3. Semakin tinggi tingkat kesetujuan Bapak/Ibu/Saudara(i) pada pernyataan tersebut maka akan semakin tinggi derajat kesesuaian terhadap penelitian ini.
4. Terdapat 5 (lima) alternatif jawaban yang dapat dipilih yaitu sebagai berikut :

Simbol	Kategori	Bobot Nilai
SBr	Sangat Buruk	1
Br	Buruk	2
CB	Cukup Baik	3
B	Baik	4
SB	Sangat Baik	5

I. SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN (X)

No	Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		SBr	Br	CB	B	SB
		1	2	3	4	5
1	Setiap karyawan telah memahami tugas dan tanggung jawab					
2	Karyawan mampu menggunakan alat dengan keterampilannya					
3	Unsur-unsur sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan dinilai sudah mencukupi					
4	Penerapan sistem informasi Akuntansi tidak akan menjamin karyawan untuk menjadi lebih professional					
5	Alat-alat yang digunakan dalam perusahaan yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi dapat dikatakan efektif untuk melindungi asset perusahaan					
6	Perusahaan mengharuskan karyawan untuk memahami prosedur Sistem Informasi Akuntansi					
7	Adanya fungsi khusus yang menyimpan data mengenai penjualan kredit					
8	Setiap data transaksi selalu diproses secara periodik					
9	Dalam pemrosesan data penjualan, perusahaan sudah menyediakan format atau formulir, sehingga operator hanya mengisi data sesuai dengan format yang tersedia					
10	Formulir-formulir yang digunakan dalam fungsi penjualan dinilai cukup memadai					
11	Pada setiap formulir yang digunakan tercantum nomor urut tercetak, untuk mengawasi pemakaiannya serta mengidentifikasi transaksi					
12	Informasi yang dihasilkan dari penjualan dinilai cukup mendukung dalam pengambilan keputusan					
13	Perusahaan selalu membuat jurnal untuk mencatat setiap transaksi					
14	Setiap transaksi yang terjadi dicatat dan didukung dengan bukti-bukti transaksi					
15	Setiap transaksi tidak perlu dicatat dengan selengkap-lengkapnyanya					

II. EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN (Y)

No	Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		SBr	Br	CB	B	SB
		1	2	3	4	5
1	Transaksi penjualan telah diklasifikasikan dengan benar					
2	Informasi yang dihasilkan merupakan informasi yang berkualitas					
3	Terdapat struktur organisasi yang jelas dalam aktivitas penjualan					
4	Adanya pengawasan internal yang dilakukan oleh perusahaan					
5	Pengawasan yang dilakukan oleh manajemen dilaksanakan secara terus menerus					
6	Manajemen perusahaan mempunyai sanksi bagi karyawan yang melanggar aturan					
7	Perusahaan telah menetapkan perkiraan resiko yang timbul akibat penjualan					
8	Di dalam perusahaan terdapat komunikasi antar setiap bagian					
9	Perusahaan akan mengungkapkan apabila terjadi perubahan dalam kebijakan akuntansi					
10	Adanya pengendalian fisik yang memadai untuk memelihara berbagai catatan dan dokumen					
11	Pengendalian internal dilakukan dengan pengawasan terhadap prosedur penjualan					
12	Penjualan telah dicatat berdasarkan pengiriman yang actual kepada pembeli					
13	Penjualan dicatat pada waktu yang tepat					
14	Di dalam perusahaan terdapat pemisahan fungsi dalam menjalankan prosedur penjualan					
15	Transaksi penjualan yang terjadi dicatat dengan lengkap					

M A K A S S A R

UJI ANALISIS REGRESI SEDERHANA

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.517 ^a	.268	.244	4.43533	1.655

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	222.889	1	222.889	11.330	.002 ^a
	Residual	609.838	31	19.672		
	Total	832.727	32			

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	27.063	11.324		2.390	.023		
	X	.592	.176	.517	3.366	.002	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Y

UJI RELIABILITAS VARIABEL SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN (X)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	33	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	33	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.726	16

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
siap1	123.8485	73.133	.625	.704
siap2	124.1818	75.216	.402	.715
siap3	124.0909	75.523	.386	.716
siap4	124.1818	74.028	.597	.708
sipa5	124.3636	74.051	.375	.713
siap6	124.0606	74.621	.428	.712
siap7	124.6970	74.843	.388	.714
siap8	124.1515	76.008	.310	.719
siap9	124.0303	75.030	.484	.713
siap10	124.0000	75.937	.292	.719
siap11	124.0606	75.934	.335	.718
siap12	124.3030	73.718	.475	.709
siap13	124.0606	72.371	.553	.703
siap14	124.0909	73.523	.497	.708
siap15	124.0303	73.718	.468	.709
X	64.2121	19.860	1.000	.775

UJI RELIABILITAS VARIABEL PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN (Y)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	33	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	33	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.739	16

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
pi1	125.5152	98.570	.557	.727
pi2	125.7879	95.235	.714	.716
pi3	125.8788	95.860	.628	.719
pi4	125.5758	99.064	.484	.729
pi5	125.8485	96.820	.591	.722
pi6	125.9091	94.710	.560	.717
pi7	125.6970	97.218	.587	.723
pi8	126.1212	99.610	.338	.732
pi9	125.8485	99.133	.353	.731
pi10	125.8485	98.195	.395	.728
pi11	125.9394	98.746	.372	.730
pi12	125.8788	96.297	.546	.721
pi13	126.0000	96.812	.550	.722
pi14	125.7879	100.110	.296	.734
pi15	126.0000	96.812	.550	.722
Y	65.0909	26.023	1.000	.828

UJI VALIDITAS VARIABEL SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN(X)

Correlations

		siap1	siap2	siap3	siap4	sipa5	siap6	siap7	siap8	siap9	siap10	siap11	siap12	siap13	siap14	siap15	X
siap1	Pearson Correlation	1	.437*	.172	.488**	.212	.286	.105	.177	.283	.176	.314	.489**	.326	.144	.382*	.662**
	Sig. (2-tailed)		.011	.339	.004	.235	.107	.560	.326	.111	.327	.075	.004	.064	.424	.028	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
siap2	Pearson Correlation	.437*	1	.241	-.104	.038	.378*	-.073	.177	.320	.055	.111	.431*	.087	.029	.326	.454**
	Sig. (2-tailed)	.011		.177	.563	.832	.030	.687	.326	.070	.761	.539	.012	.630	.874	.064	.008
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
siap3	Pearson Correlation	.172	.241	1	.269	-.129	.096	.277	.302	-.039	.314	.000	-.119	.497**	.209	.234	.437*
	Sig. (2-tailed)	.339	.177		.130	.474	.595	.118	.087	.830	.075	1.000	.511	.003	.243	.189	.011
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
siap4	Pearson Correlation	.488**	-.104	.269	1	.376*	.216	.217	.089	.232	.366*	.237	.195	.364*	.418*	.364*	.633**
	Sig. (2-tailed)	.004	.563	.130		.031	.228	.225	.623	.194	.036	.184	.278	.037	.015	.037	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
sipa5	Pearson Correlation	.212	.038	-.129	.376*	1	.088	.170	-.040	.271	-.126	.326	.370*	.256	.281	.013	.446**
	Sig. (2-tailed)	.235	.832	.474	.031		.625	.344	.826	.128	.485	.065	.034	.151	.114	.941	.009
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
siap6	Pearson Correlation	.286	.378*	.096	.216	.088	1	.271	.156	.237	.414*	.060	.203	.121	.080	.021	.482**
	Sig. (2-tailed)	.107	.030	.595	.228	.625		.127	.386	.183	.017	.740	.257	.501	.657	.906	.005
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
siap7	Pearson Correlation	.105	-.073	.277	.217	.170	.271	1	.561**	.155	.067	.298	.161	.162	.077	-.110	.447**
	Sig. (2-tailed)	.560	.687	.118	.225	.344	.127		.001	.388	.713	.093	.372	.367	.669	.541	.009
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
siap8	Pearson Correlation	.177	.177	.302	.089	-.040	.156	.561**	1	-.060	.016	-.027	.076	.057	.169	.120	.368*
	Sig. (2-tailed)	.326	.326	.087	.623	.826	.386	.001		.741	.929	.881	.674	.754	.348	.505	.035
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
siap9	Pearson Correlation	.283	.320	-.039	.232	.271	.237	.155	-.060	1	.050	.261	.526**	.115	.358*	.275	.526**
	Sig. (2-tailed)	.111	.070	.830	.194	.128	.183	.388	.741		.783	.143	.002	.525	.041	.121	.002
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
siap10	Pearson Correlation	.176	.055	.314	.366*	-.126	.414*	.067	.016	.050	1	.084	-.055	.139	.105	.115	.354*
	Sig. (2-tailed)	.327	.761	.075	.036	.485	.017	.713	.929	.783		.641	.763	.440	.560	.525	.043

N		33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
siap11	Pearson Correlation	.314	.111	.000	.237	.326	.060	.298	-.027	.261	.084	1	.135	.133	.088	-.063	.389*
	Sig. (2-tailed)	.075	.539	1.000	.184	.065	.740	.093	.881	.143	.641		.452	.460	.625	.728	.025
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
siap12	Pearson Correlation	.489**	.431*	-.119	.195	.370*	.203	.161	.076	.526**	-.055	.135	1	.175	.124	.177	.530**
	Sig. (2-tailed)	.004	.012	.511	.278	.034	.257	.372	.674	.002	.763	.452		.330	.491	.324	.001
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
siap13	Pearson Correlation	.326	.087	.497**	.364*	.256	.121	.162	.057	.115	.139	.133	.175	1	.416*	.494**	.606**
	Sig. (2-tailed)	.064	.630	.003	.037	.151	.501	.367	.754	.525	.440	.460	.330		.016	.004	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
siap14	Pearson Correlation	.144	.029	.209	.418*	.281	.080	.077	.169	.358*	.105	.088	.124	.416*	1	.490**	.550**
	Sig. (2-tailed)	.424	.874	.243	.015	.114	.657	.669	.348	.041	.560	.625	.491	.016		.004	.001
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
siap15	Pearson Correlation	.382*	.326	.234	.364*	.013	.021	-.110	.120	.275	.115	-.063	.177	.494**	.490**	1	.524**
	Sig. (2-tailed)	.028	.064	.189	.037	.941	.906	.541	.505	.121	.525	.728	.324	.004	.004		.002
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
X	Pearson Correlation	.662**	.454**	.437*	.633**	.446**	.482**	.447**	.368*	.526**	.354*	.389*	.530**	.606**	.550**	.524**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.008	.011	.000	.009	.005	.009	.035	.002	.043	.025	.001	.000	.001	.002	
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33

*, Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**, Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

UJI VALIDITAS VARIABEL EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN (Y)

Correlations

		pi1	pi2	pi3	pi4	pi5	pi6	pi7	pi8	pi9	pi10	pi11	pi12	pi13	pi14	pi15	Y
pi1	Pearson Correlation	1	.571**	.444**	.219	.512**	.570**	.385*	.071	.169	.157	.066	.318	.206	.036	.206	.589**
	Sig. (2-tailed)		.001	.010	.220	.002	.001	.027	.693	.348	.382	.717	.071	.251	.844	.251	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi2	Pearson Correlation	.571**	1	.569**	.323	.488**	.477**	.426*	.270	.212	.346*	.143	.454**	.294	.242	.294	.742**
	Sig. (2-tailed)	.001		.001	.067	.004	.005	.013	.128	.236	.049	.427	.008	.097	.174	.097	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi3	Pearson Correlation	.444**	.569**	1	.192	.550**	.691**	.187	.112	.279	.047	.043	.428*	.323	.166	.323	.665**
	Sig. (2-tailed)	.010	.001		.285	.001	.000	.298	.534	.116	.794	.814	.013	.067	.356	.067	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi4	Pearson Correlation	.219	.323	.192	1	.247	.121	.479**	.081	-.065	.121	.299	.363*	.334	.426*	.334	.521**
	Sig. (2-tailed)	.220	.067	.285		.166	.501	.005	.652	.719	.501	.090	.038	.058	.013	.058	.002
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi5	Pearson Correlation	.512**	.488**	.550**	.247	1	.524**	.248	.115	.434*	.025	.185	.589**	.165	-.115	.165	.628**
	Sig. (2-tailed)	.002	.004	.001	.166		.002	.165	.524	.012	.889	.303	.000	.358	.524	.358	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi6	Pearson Correlation	.570**	.477**	.691**	.121	.524**	1	.113	-.035	.302	.169	.107	.244	.207	.157	.207	.613**
	Sig. (2-tailed)	.001	.005	.000	.501	.002		.532	.847	.088	.347	.553	.172	.249	.383	.249	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi7	Pearson Correlation	.385*	.426*	.187	.479**	.248	.113	1	.365*	.143	.293	.343	.255	.356*	.335	.356*	.623**
	Sig. (2-tailed)	.027	.013	.298	.005	.165	.532		.037	.429	.098	.050	.153	.042	.057	.042	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi8	Pearson Correlation	.071	.270	.112	.081	.115	-.035	.365*	1	-.132	.173	.504**	.030	.213	.270	.213	.390*
	Sig. (2-tailed)	.693	.128	.534	.652	.524	.847	.037		.463	.336	.003	.870	.234	.128	.234	.025

	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi9	Pearson Correlation	.169	.212	.279	-.065	.434*	.302	.143	-.132	1	.233	.024	.543**	.076	-.106	.076	.408*
	Sig. (2-tailed)	.348	.236	.116	.719	.012	.088	.429	.463		.192	.893	.001	.673	.557	.673	.018
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi10	Pearson Correlation	.157	.346*	.047	.121	.025	.169	.293	.173	.233	1	.159	-.022	.426*	.049	.426*	.451**
	Sig. (2-tailed)	.382	.049	.794	.501	.889	.347	.098	.336	.192		.377	.903	.013	.785	.013	.008
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi11	Pearson Correlation	.066	.143	.043	.299	.185	.107	.343	.504**	.024	.159	1	.109	.040	.453**	.040	.428*
	Sig. (2-tailed)	.717	.427	.814	.090	.303	.553	.050	.003	.893	.377		.547	.823	.008	.823	.013
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi12	Pearson Correlation	.318	.454**	.428*	.363*	.589**	.244	.255	.030	.543**	-.022	.109	1	.229	.080	.229	.592**
	Sig. (2-tailed)	.071	.008	.013	.038	.000	.172	.153	.870	.001	.903	.547		.200	.660	.200	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi13	Pearson Correlation	.206	.294	.323	.334	.165	.207	.356*	.213	.076	.426*	.040	.229	1	-.029	1.000**	.593**
	Sig. (2-tailed)	.251	.097	.067	.058	.358	.249	.042	.234	.673	.013	.823	.200		.871	.000	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi14	Pearson Correlation	.036	.242	.166	.426*	-.115	.157	.335	.270	-.106	.049	.453**	.080	-.029	1	-.029	.350*
	Sig. (2-tailed)	.844	.174	.356	.013	.524	.383	.057	.128	.557	.785	.008	.660	.871		.871	.046
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
pi15	Pearson Correlation	.206	.294	.323	.334	.165	.207	.356*	.213	.076	.426*	.040	.229	1.000**	-.029	1	.593**
	Sig. (2-tailed)	.251	.097	.067	.058	.358	.249	.042	.234	.673	.013	.823	.200	.000	.871		.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
Y	Pearson Correlation	.589**	.742**	.665**	.521**	.628**	.613**	.623**	.390*	.408*	.451**	.428*	.592**	.593**	.350*	.593**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.002	.000	.000	.000	.025	.018	.008	.013	.000	.000	.046	.000	
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



RIWAYAT HIDUP



Kurniawan, Biasa dipanggil Kure. Anak Kelima dari enam bersaudara. Ayahanda bernama H. Muh. Kasim dan Ibu bernama Hj. Syamsiah. Penulis Lahir di Ujung Pandang, 16 Agustus 1991.

Penulis memulai pendidikan di SD Impres Beroanging dan tamat pada tahun 2004, ditahun yang sama penulis melanjutkan Madrasah Tsanawiyah Pesantren An-Nahdlah UP Sudiang dan tamat 2007, Kemudian pada tahun tersebut penulis melanjutkan Madrasah Aliyah Pesantren An-Nahdlah UP Sudiang hingga 2010, kemudian 1 tahun kemudian, penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Negeri Alauddin Makassar pada fakultas ekonomi dan bisnis islam jurusan Akuntansi dan Alhamdulillah selesai pada tahun 2016.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R